



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS
CENTRO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISAS EM ADMINISTRAÇÃO**

Luiz Rodrigo Cunha Moura

**Um Estudo Comparativo de Teorias da Ação e Suas Extensões Para
Explicar a Tentativa de Perder Peso.**

Belo Horizonte - MG

2010



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS
CENTRO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISAS EM ADMINISTRAÇÃO**

Luiz Rodrigo Cunha Moura

**Um Estudo Comparativo de Teorias da Ação e Suas Extensões Para
Explicar a Tentativa de Perder Peso.**

Tese apresentada ao Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial à obtenção do título de Doutor em Administração.

Área de concentração: Mercadologia

Orientador: Prof. Dr. Ricardo Teixeira Veiga

Belo Horizonte – MG
Faculdade de Ciências Econômicas da UFMG

2010

FICHA CATALOGRÁFICA

M929e
2010

Moura, Luiz Rodrigo Cunha, 1969-
Um estudo comparativo das teorias da ação e suas extensões para explicar a tentativa de perder peso / Luiz Rodrigo Cunha Moura. - 2010. 402 f. : il., enc.

Orientador: Ricardo Teixeira Veiga

T Tese (doutorado). Universidade Federal de Minas Gerais. Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração

1.Comportamento do consumidor - Teses 2.Marketing - Teses 3.Administração - Teses I. Veiga, Ricardo Teixeira II.Universidade Federal de Minas Gerais. Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração III.Título

CDD: 658.314

JN 010/10

*Dedico este trabalho aos meus pais
e à minha esposa que foram fundamentais
não somente para a realização do trabalho,
mas também como exemplo e fonte de
energia e amor.*

AGRADECIMENTOS

À DEUS, pela vida, força de vontade, capacidade e, sobretudo, disciplina para conseguir vencer mais uma etapa da minha vida acadêmica e profissional.

Aos meus pais, pela inspiração e exemplo. Desde pequeno inserido no mundo acadêmico, aprendi e vi que o estudo é uma das grandes formas de crescimento de um ser humano. O apoio e a solidariedade em todas as etapas deste trabalho foram fundamentais para os resultados alcançados.

À minha esposa, pela ajuda, principalmente, para a minha preparação para a prova do processo seletivo de admissão. Sem a sua ajuda, provavelmente não teria sucesso no processo seletivo.

Ao meu orientador, Prof. Ricardo Veiga, que é um gigante. Apesar do seu grande reconhecimento entre os seus pares atualmente, com certeza será um dos ícones em sua área no Brasil. A sua orientação foi precisa, estimulante, esclarecedora e humana. Aliás, ele não foi apenas um orientador; tornou-se também meu amigo.

Aos diversos professores que me auxiliaram nesta caminhada. Em especial, ao Prof. José Édson Lara, que me ajudou imensamente como professor das disciplinas isoladas Teoria do Marketing e Marketing Internacional, além da disciplina regular Gestão de Produtos.

Aos professores Mauro Calixta e Telma Regina Barbosa, que gentilmente escreveram as cartas de recomendação exigidas como pré-requisito para a minha submissão ao processo seletivo do doutorado do CEPEAD/UFMG.

Aos meus amigos e parentes, que acompanharam, e torceram, muitos de longe, o sucesso desta empreitada. Um telefone e uma palavra de apoio são fundamentais nos momentos de estresse e dificuldade.

Aos meus colegas da turma de doutorado (ano de admissão 2006) em Administração pela convivência harmoniosa, alegre, produtiva e companheira.

Aos professores da UNA/UNATEC, pelo apoio na aplicação dos questionários, nas fases 1 e 2 da pesquisa. Principalmente aos professores Fernando Moreira, Adriano, Elias, Mônica, Júnia, Luiz Guilherme, Marco Túlio, Flávia Carneiro e todos aqueles que colaboraram para o trabalho de pesquisa de campo.

Ao colega de doutorado Plínio Reis, pela ajuda na modelagem da SEM, principalmente quando os primeiros modelos não eram identificados.

À colega Eliana Bragança, pelo envio de diversos artigos do Bagozzi.

Ao Professor Paulo Prado, que avaliou o projeto de tese e proporcionou orientações importantes para a confecção da versão final do trabalho.

Aos demais professores do CEPEAD/UFMG, que, por meio das suas aulas e orientações,

tanto no mestrado quanto no doutorado, colaboraram de forma efetiva para a realização deste trabalho.

“Se o sol se recusasse a brilhar. Ainda assim eu estaria te amando.
Quando as montanhas desmoronarem no mar. Ainda existirá você e eu”.

(Led Zeppelin – para muitos o grupo de todos os tempos)

“Não é desejável acreditar em uma proposição quando não existe
nenhum fundamento para supô-la verdadeira”.

(Bertrand Russell).

“Se eu vi mais longe, foi por estar de pé sobre ombros de gigantes.”

(Isaac Newton)

RESUMO

A predição dos fenômenos naturais e sociais sempre foi um dos tópicos de maior interesse dos pesquisadores. No marketing e na psicologia social, diversas teorias foram elaboradas não somente para entender e explicar, mas também para prever, o comportamento dos indivíduos. Esta tese tem por objetivos principais testar três teorias da ação: teoria da ação racional (FISHBEIN; AJZEN, 1975), teoria do comportamento planejado (AJZEN, 1985) e teoria da tentativa (BAGOZZI; WARSHAW, 1990); e comprovar se a teoria da tentativa possui maior poder de predição das intenções comportamentais e do comportamento do que as outras duas, como preconizado pelos seus criadores. O comportamento sob questão consiste na tentativa de perder peso nos próximos trinta dias. Esta é uma pesquisa descritiva, dividida em duas partes: a primeira de abordagem qualitativa e a segunda de abordagem quantitativa. Na primeira etapa, foram aplicados 170 roteiros com questões abertas considerando o comportamento de tentar perder peso, as quais abordavam, basicamente, as vantagens e desvantagens, o que facilitaria, o que dificultaria, pessoas que eram importantes neste tipo de comportamento e as emoções antecipadas relativas a esse comportamento. Em seguida, foi elaborado o questionário, o qual foi submetido a um pré-teste com 55 pessoas. A partir das considerações identificadas nesta fase, procedeu-se a pequenas mudanças no questionário e em sua aplicação. Foram obtidos 650 questionários, dos quais foram aproveitados 426. Esta amostra foi composta pelos alunos do Centro Universitário UNA de Belo Horizonte. O questionário, além de contar com os construtos elaborados pelos autores das teorias testadas nesta tese, acrescido de três construtos complementares, com o intuito de testar também extensões das teorias originais: nível de envolvimento com o comportamento (desenvolvida por Zaichkowsky em 1985 e 1990), força das atitudes (elaborada por Laville *et al.*, em 1998) e emoções antecipadas (desenvolvido a partir dos resultados da pesquisa qualitativa). Procedeu-se ao exame dos dados, etapa que consistiu nas seguintes atividades: verificação da análise de conteúdo, análise dos dados faltantes, análise da normalidade, identificação das observações atípicas, verificação da linearidade, verificação da unidimensionalidade, verificação da confiabilidade das escalas, verificação da validade convergente e verificação da validade discriminante. Os objetivos desta pesquisa foram comprovados por meio da verificação da validade nomológica das teorias testadas e de suas extensões. O instrumento estatístico utilizado foi a modelagem de equações estruturais. Os resultados obtidos indicam que a teoria da ação racional possui completa validade nomológica. A teoria do comportamento planejado e teoria da tentativa possuem validade nomológica parcial em virtude de que alguns construtos não apresentam relações estatisticamente significativas. Em relação ao poder de predição das intenções comportamentais e do comportamento, a teoria da tentativa apresentou os maiores valores. A adição do construto nível de envolvimento aumentou substancialmente o poder de predição da teoria da tentativa e a adição do construto força das atitudes teve uma influência no poder de predição da teoria da ação racional e da teoria do comportamento planejado.

Palavras-chave: Comportamento do consumidor. Teorias da ação. Teoria da ação racional. Teoria do comportamento planejado. Teoria da tentativa

ABSTRACT

The prediction of natural and social phenomena has always been one of the topics of greatest interest of the researchers. In marketing and social psychology, several theories have been developed to understand, explain, and to predict the individual' behavior. This thesis has its objective to test three main action's theories: theory of reasoned action (FISHBEIN; AJZEN, 1975), theory of planned behavior (AJZEN, 1985) and theory of trying (BAGOZZI; WARSHAW, 1990), and prove if the theory of trying has greater predictive power of behavioral intentions and of the behavior than the two others, as recommended by its creators. The behavior in question is an attempt to lose weight in the next thirty days. This is a descriptive research, divided into two parts: the first of a qualitative approach and the second of a quantitative approach. In the first step, 170 scripts were applied with open questions considering the behavior of trying to lose weight, which dealt basically the advantages and disadvantages, which would make it easy, which would make it difficult, people who were important in this type of behavior and the emotions in advance for that behavior. Then the questionnaire was drew up, which was submitted to a pretest with 55 people. From the considerations identified in this step, the small changes were maked in the questionnaire and its application. Returned 650 questionnaires, which 426 were recovered. This sample was composed of students of the UNA University Center in Belo Horizonte city. The questionnaire, besides having the constructs developed by the authors of the theories tested in this thesis, more three additional constructs, in order to also test extensions of the original theories: the level of involvement with the behavior (developed by Zaichkowsky in 1985 and 1990), strength of the attitudes (drawn by Laville et al. in 1998) and anticipated emotions (developed from the results of qualitative research). There has been an examination of the data, this step consisted of the following activities: verification of content analysis, analysis of missing data, analysis of the normality, identifying atypical observations, the linearity check, unidimensionality checking, checking the reliability of the scales, convergent validity checking and discriminant validity checking. The objectives of this research were supported by verifying of the nomological validity of the theories tested and its extensions. The statistical tool used was a structural equation modeling. The results indicate that the theory of reasoned action has complete nomological validity. The theory of planned behavior and the theory of trying have nomological validity in part because some constructs do not show statistically significant relationships. Regarding the predictive power of behavioral intentions and of the behavior, the theory of trying had the highest values. The addition of the construct level of involvement has substantially increased the predictive power of the theory of trying and adding the construct of attitude strength has an influence on the predictive power of the theory of reasoned action and the theory of planned behavior.

Key Words: Consumer behavior. Theories of action. Theory of reasoned action. Theory of planned behavior. Theory of trying

LISTA DE TABELAS

TABELA 1: CONFIABILIDADE INTERNA DAS ESCALAS UTILIZADAS NO PRÉ-TESTE DO QUESTIONÁRIO.....	174
TABELA 2: ESTATÍSTICAS UNIVARIADAS – FREQUÊNCIA DOS DADOS AUSENTES POR VARIÁVEL	188
TABELA 3: ESTATÍSTICAS UNIVARIADAS – FREQUÊNCIA DOS DADOS AUSENTES POR VARIÁVEL	192
TABELA 4: FREQUÊNCIA EM RELAÇÃO À RECÊNCIA DA TENTATIVA DE PERDER PESO.....	196
TABELA 5: FREQUÊNCIA EM RELAÇÃO AO COMPORTAMENTO DIÁRIO DA TENTATIVA DE PERDER PESO.....	197
TABELA 6: FREQUÊNCIA EM RELAÇÃO À TENTATIVA OU NÃO DE PERDER PESO.....	197
TABELA 7: FREQUÊNCIA EM RELAÇÃO À FAIXA ETÁRIA DOS RESPONDENTES.....	198
TABELA 8: FREQUÊNCIA EM RELAÇÃO À FAIXA DE RENDA FAMILIAR DOS RESPONDENTES ...	198
TABELA 9: FREQUÊNCIA EM RELAÇÃO AO GÊNERO DOS RESPONDENTES.....	198
TABELA 10: TESTE DE NORMALIDADE UNIVARIADO KOLMOGOROV-SMIRNOV.....	199
TABELA 11: RELAÇÃO DOS ITENS DOS QUESTIONÁRIOS E A QUANTIDADE DE OBSERVAÇÕES ATÍPICAS UNIVARIADAS	203
TABELA 12: DISTÂNCIA DE MAHALANOBIS DE TODOS OS ELEMENTOS DA AMOSTRA.....	206
TABELA 13: VALORES KMO E DO TESTE DE ESFERICIDADE DE BARTLET – PRESSUPOSTOS DA ANÁLISE FATORIAL	215
TABELA 14: CRENÇAS COMPORTAMENTAIS – MATRIZ ROTACIONADA	218
TABELA 15: CRENÇAS COMPORTAMENTAIS DA ESCALA REDUZIDA.....	219
TABELA 16: ATITUDES COMPORTAMENTAIS FORMADAS A PARTIR DE MEDIDAS COMPOSTAS	219
TABELA 17: CRENÇAS NEGATIVAS.....	220
TABELA 18: CRENÇAS NORMATIVAS.....	220

TABELA 19: NORMAS SUBJETIVAS FORMADAS A PARTIR DE MEDIDAS COMPOSTAS.....	221
TABELA 20: CRENÇAS SOBRE O CONTROLE PERCEBIDO – MATRIZ ROTACIONADA.....	221
TABELA 21: CRENÇAS SOBRE O CONTROLE DA ESCALA REDUZIDA	222
TABELA 22: PERCEPÇÃO SOBRE O CONTROLE PERCEBIDO FORMADA A PARTIR DE MEDIDAS COMPOSTAS	222
TABELA 23: INTENÇÃO DE TENTAR.....	223
TABELA 24: EMOÇÕES ANTECIPADAS	223
TABELA 25: ATITUDE EM RELAÇÃO À TENTATIVA	224
TABELA 26: ATITUDE EM RELAÇÃO AO PROCESSO.....	224
TABELA 27: ATITUDE EM RELAÇÃO AO PROCESSO E SER BEM-SUCEDIDO.....	225
TABELA 28: ATITUDE EM RELAÇÃO AO PROCESSO E SER BEM-SUCEDIDO MEDIDA COMPOSTA	225
TABELA 29: ATITUDE EM RELAÇÃO À TENTATIVA E SER MALSUCEDIDO	226
TABELA 30: ATITUDE EM RELAÇÃO À TENTATIVA E SER MALSUCEDIDO	226
TABELA 31: CRENÇAS EM RELAÇÃO AO PROCESSO	227
TABELA 32: ATITUDES EM RELAÇÃO AO PROCESSO A PARTIR DE MEDIDAS COMPOSTAS	227
TABELA 33: ATITUDES EM RELAÇÃO AO PROCESSO A PARTIR DE MEDIDAS COMPOSTAS COM ESCALA REDUZIDA	228
TABELA 34: CRENÇAS EM RELAÇÃO AO PROCESSO E TER SUCESSO.....	228
TABELA 35: CRENÇAS EM RELAÇÃO AO PROCESSO E TER SUCESSO FORMADAS A PARTIR DE MEDIDAS COMPOSTAS	229
TABELA 36: CRENÇAS EM RELAÇÃO AO PROCESSO E FRACASSAR	229
TABELA 37: ATITUDES EM RELAÇÃO AO PROCESSO E FRACASSAR FORMADAS A PARTIR DE MEDIDAS COMPOSTAS	230
TABELA 38: FORÇA DAS ATITUDES	230

TABELA 39: FORÇA DAS ATITUDES	231
TABELA 40: NÍVEL DE ENVOLVIMENTO COM A TENTATIVA	231
TABELA 41: VALORES DE ALPHA DE CRONBACH PARA AS ESCALAS UTILIZADAS NA PESQUISA	235
TABELA 42: VALORES DAS CARGAS PADRONIZADAS E DOS VALORES DOS PESOS DAS REGRESSÕES PARA OS CONSTRUTOS UTILIZADOS NA PESQUISA	242
TABELA 43: VALORES DE VARIÂNCIA MÉDIA EXTRAÍDA E CONFIABILIDADE COMPOSTA PARA OS CONSTRUTOS UTILIZADOS NA PESQUISA	245
TABELA 44: DIFERENÇA DO VALOR DO QUI-QUADRADO ENTRE PARES DE CONSTRUTOS DA TCP E TAR PARA A VERIFICAÇÃO DA VALIDADE DISCRIMINANTE	249
TABELA 45: VALORES DA VARIÂNCIA MÉDIA EXTRAÍDA E DO QUADRADO DAS CORRELAÇÕES ENTRE PARES DE CONSTRUTOS DA TCP E TAR PARA A VERIFICAÇÃO DA VALIDADE DISCRIMINANTE.....	250
TABELA 46: DIFERENÇA DO VALOR DO QUI-QUADRADO ENTRE PARES DE CONSTRUTOS COM MEDIDAS DIRETAS DA TT PARA A VERIFICAÇÃO DA VALIDADE DISCRIMINANTE	252
TABELA 47: VALORES DA VARIÂNCIA MÉDIA EXTRAÍDA E DO QUADRADO DA CORRELAÇÃO ENTRE PARES DE CONSTRUTOS COM MEDIDAS DIRETAS DA TT PARA A VERIFICAÇÃO DA VALIDADE DISCRIMINANTE	253
TABELA 48: DIFERENÇA DO VALOR DO QUI-QUADRADO ENTRE PARES DE CONSTRUTOS COM MEDIDAS INDIRETAS (DUPLAMENTE COMPOSTAS) DA TT PARA A VERIFICAÇÃO DA VALIDADE DISCRIMINANTE	255
TABELA 49: VALORES DA VARIÂNCIA MÉDIA EXTRAÍDA E DO QUADRADO DA CORRELAÇÃO ENTRE PARES DE CONSTRUTOS COM MEDIDAS INDIRETAS (DUPLAMENTE COMPOSTAS) DA TT PARA A VERIFICAÇÃO DA VALIDADE DISCRIMINANTE.....	256
TABELA 50: NÚMERO DE PARÂMETROS ESTIMADOS DAS SEM REALIZADAS.....	263

TABELA 51: ÍNDICES DE AJUSTE PARA A SEM DA TAR	269
TABELA 52: ÍNDICES DE AJUSTE PARA A SEM DA TCP	272
TABELA 53: ÍNDICES DE AJUSTE PARA A SEM DA TT	276
TABELA 54: ÍNDICES DE AJUSTE PARA A SEM DA TT MEDIDA INDIRETA (DUPLAMENTE COMPOSTA)	279
TABELA 55: ÍNDICES DE AJUSTE PARA A SEM DA TAR ACRESCIDA DOS CONSTRUTOS RECENTIDADE E FREQUÊNCIA	282
TABELA 56: ÍNDICES DE AJUSTE PARA A SEM DA TCP ACRESCIDA DOS CONSTRUTOS RECENTIDADE E FREQUÊNCIA	286
TABELA 57: ÍNDICES DE AJUSTE PARA A SEM DA TAR ACRESCIDA DO CONSTRUTO ATITUDE NEGATIVA	289
TABELA 58: ÍNDICES DE AJUSTE PARA A SEM DA TCP ACRESCIDA DO CONSTRUTO ATITUDE NEGATIVA	292
TABELA 59: ÍNDICES DE AJUSTE PARA A SEM DA TAR ACRESCIDA DO CONSTRUTO EMOÇÕES ANTECIPADAS	294
TABELA 60: ÍNDICES DE AJUSTE PARA A SEM DA TCP ACRESCIDA DO CONSTRUTO EMOÇÕES ANTECIPADAS	298
TABELA 61: ÍNDICES DE AJUSTE PARA A SEM DA TT ACRESCIDA DO CONSTRUTO EMOÇÕES ANTECIPADAS	302
TABELA 62: ÍNDICES DE AJUSTE PARA A SEM DA TAR ACRESCIDA DO CONSTRUTO FORÇA DAS ATITUDES	305
TABELA 63: ÍNDICES DE AJUSTE PARA A SEM DA TCP ACRESCIDA DO CONSTRUTO FORÇA DAS ATITUDES	310
TABELA 64: ÍNDICES DE AJUSTE PARA A SEM DA TT ACRESCIDA DO CONSTRUTO FORÇA DAS ATITUDES	313

TABELA 65: ÍNDICES DE AJUSTE PARA A SEM DA TAR ACRESCIDA DO CONSTRUTO NÍVEL DE ENVOLVIMENTO COM O COMPORTAMENTO	317
TABELA 66: ÍNDICES DE AJUSTE PARA A SEM DA TCP ACRESCIDA DO CONSTRUTO NÍVEL DE ENVOLVIMENTO COM O COMPORTAMENTO	320
TABELA 67: ÍNDICES DE AJUSTE PARA A SEM DA TT ACRESCIDA DO CONSTRUTO NÍVEL DE ENVOLVIMENTO COM O COMPORTAMENTO	323
TABELA 68: RESULTADOS DA TEORIA DA TENTATIVA E SUAS VERSÕES SOBRE A INTENÇÃO COMPORTAMENTAL E COMPORTAMENTO AUTORRELATADO.....	330
TABELA 69: RESULTADOS DA TEORIA DA AÇÃO RACIONAL E SUAS VERSÕES SOBRE A INTENÇÃO COMPORTAMENTAL E COMPORTAMENTO AUTORRELATADO.....	331
TABELA 70: RESULTADOS DA TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO E SUAS VERSÕES SOBRE A INTENÇÃO COMPORTAMENTAL E COMPORTAMENTO AUTORRELATADO	332
TABELA 71: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS CRENÇAS COMPORTAMENTAIS	390
TABELA 72: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS CRENÇAS COMPORTAMENTAIS COM ESCALA REDUZIDA	390
TABELA 73: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS ATITUDES COMPORTAMENTAIS FORMADA POR MEDIDAS COMPOSTAS.....	391
TABELA 74: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS CRENÇAS NEGATIVAS	391
TABELA 75: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS CRENÇAS NEGATIVAS FORMADA POR MEDIDAS COMPOSTAS.....	391
TABELA 76: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS CRENÇAS NORMATIVA	391
TABELA 77: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS NORMAS SUBJETIVAS FORMADAS POR MEDIDAS COMPOSTAS	392

TABELA 78: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS CRENÇAS SOBRE O CONTROLE PERCEBIDO.....	392
TABELA 79: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS CRENÇAS SOBRE O CONTROLE PERCEBIDO COM ESCALA REDUZIDA.....	393
TABELA 80: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DA PERCEPÇÃO SOBRE O CONTROLE PERCEBIDO FORMADA POR MEDIDAS COMPOSTAS	393
TABELA 81: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DA INTENÇÃO EM TENTAR	393
TABELA 82: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS EMOÇÕES ANTECIPADAS....	394
TABELA 83: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS ATITUDES RELATIVAS À TENTATIVA.....	394
TABELA 84: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS ATITUDES RELATIVAS AO PROCESSO	394
TABELA 85: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS ATITUDES RELATIVAS À TENTATIVA E SER BEM-SUCEDIDO	395
TABELA 86: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS ATITUDES RELATIVAS À TENTATIVA E SER BEM-SUCEDIDO MEDIDA COMPOSTA.....	395
TABELA 87: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS ATITUDES RELATIVAS À TENTATIVA E SER MAL-SUCEDIDO	395
TABELA 88: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS ATITUDES RELATIVAS À TENTATIVA E SER MAL-SUCEDIDO MEDIDA COMPOSTA.....	396
TABELA 89: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS CRENÇAS EM RELAÇÃO AO PROCESSO	396
TABELA 90: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS CRENÇAS EM RELAÇÃO AO PROCESSO FORMADA POR MEDIDAS COMPOSTAS	396

TABELA 91: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS ATITUDES EM RELAÇÃO AO PROCESSO FORMADA POR MEDIDAS COMPOSTAS USANDO ESCALA REDUZIDA	397
TABELA 92: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS CRENÇAS EM RELAÇÃO AO PROCESSO E TER SUCESSO	397
TABELA 93: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS ATITUDES EM RELAÇÃO AO PROCESSO E TER SUCESSO FORMADA POR MEDIDAS COMPOSTAS.....	397
TABELA 94: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS CRENÇAS EM RELAÇÃO AO PROCESSO E FRACASSAR	398
TABELA 95: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DAS ATITUDES EM RELAÇÃO AO PROCESSO E FRACASSAR FORMADA POR MEDIDAS COMPOSTAS	398
TABELA 96: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DA INTENSIDADE DA FORÇA DAS ATITUDES	399
TABELA 97: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DA INTENSIDADE DA FORÇA DAS ATITUDES COM ESCALA REDUZIDA	399
TABELA 98: MATRIZ DE CORRELAÇÃO E DE SIGNIFICÂNCIA DO NÍVEL DE ENVOLVIMENTO COM A TENTATIVA	400
TABELA 99: CORRELAÇÃO ENTRE OS CONSTRUTOS EXÓGENOS DA TT	401
TABELA 100: CORRELAÇÃO ENTRE OS CONSTRUTOS EXÓGENOS DA TT MEDIDA INDIRETA (DUPLAMENTE COMPOSTA)	401
TABELA 101: CORRELAÇÃO ENTRE OS CONSTRUTOS EXÓGENOS DA TT ACRESCIDA DO CONSTRUTO EMOÇÕES ANTECIPADAS	402
TABELA 102: CORRELAÇÃO ENTRE OS CONSTRUTOS EXÓGENOS DA TT ACRESCIDA DO CONSTRUTO FORÇA DAS ATITUDES.....	402
TABELA 103: CORRELAÇÃO ENTRE OS CONSTRUTOS EXÓGENOS DA TT ACRESCIDA DO CONSTRUTO NÍVEL DE ENVOLVIMENTO COM O COMPORTAMENTO.....	403

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 - COERÊNCIA ENTRE OS COMPONENTES DA ATITUDE	75
FIGURA 2 - COMPONENTES E MANIFESTAÇÕES DA ATITUDE	77
FIGURA 3 - TEORIA DA AÇÃO RACIONAL	91
FIGURA 4 - TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO	99
FIGURA 5 - ESQUEMA BÁSICO DA TEORIA DE TENTATIVA.....	134
FIGURA 6 – RESULTADOS DA SEM DA TAR	268
FIGURA 7 - RESULTADOS DA SEM DA TCP.....	270
FIGURA 8 - RESULTADOS DA SEM DA TT	273
FIGURA 9 - RESULTADOS DA SEM DA TT MEDIDA INDIRETA (DUPLAMENTE COMPOSTA).....	278
FIGURA 10 - RESULTADOS DA SEM DA TAR ACRESCIDA DOS CONSTRUTOS RECENTIDADE E FREQUÊNCIA	280
FIGURA 11 - RESULTADOS DA SEM DA TCP ACRESCIDA DOS CONSTRUTOS RECENTIDADE E FREQUÊNCIA	284
FIGURA 12 - RESULTADOS DA SEM DA TAR ACRESCIDA DO CONSTRUTO ATITUDE NEGATIVA	287
FIGURA 13 - RESULTADOS DA SEM DA TCP ACRESCIDA DO CONSTRUTO ATITUDE NEGATIVA	290
FIGURA 14 - RESULTADOS DA SEM DA TAR ACRESCIDA DO CONSTRUTO EMOÇÕES ANTECIPADAS	293
FIGURA 15 - RESULTADOS DA SEM DA TCP ACRESCIDA DO CONSTRUTO EMOÇÕES ANTECIPADAS	296
FIGURA 16 - RESULTADOS DA SEM DA TT ACRESCIDA DO CONSTRUTO EMOÇÕES ANTECIPADAS	300

FIGURA 17 - RESULTADOS DA SEM DA TAR ACRESCIDA DO CONSTRUTO FORÇA DAS ATITUDES	303
FIGURA 18 - RESULTADOS DA SEM DA TCP ACRESCIDA DO CONSTRUTO FORÇA DAS ATITUDES	307
FIGURA 19 - RESULTADOS DA SEM DA TT ACRESCIDA DO CONSTRUTO FORÇA DAS ATITUDES	311
FIGURA 20 - RESULTADOS DA SEM DA TAR ACRESCIDA DO CONSTRUTO NÍVEL DE ENVOLVIMENTO COM O COMPORTAMENTO	315
FIGURA 21 - RESULTADOS DA SEM DA TCP ACRESCIDA DO CONSTRUTO NÍVEL DE ENVOLVIMENTO COM O COMPORTAMENTO	319
FIGURA 22 - RESULTADOS DA SEM DA TT ACRESCIDA DO CONSTRUTO NÍVEL DE ENVOLVIMENTO COM O COMPORTAMENTO	321

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1: RESUMO COMPARATIVO DOS PRINCIPAIS MODELOS E TEORIAS UTILIZADOS NA PESQUISA	64
QUADRO 2: RELAÇÕES ENTRE OS SUBSISTEMAS ORGANÍSMICOS E OS COMPONENTES E FUNÇÕES DAS EMOÇÕES.	124
QUADRO 3: ETAPAS DA PESQUISA.....	145
QUADRO 4: CONTEÚDO DAS CRENÇAS E ATITUDES QUE FORMAM OS CONSTRUTOS DAS TEORIAS ESTUDADAS EM RELAÇÃO AO COMPORTAMENTO DE TENTAR PERDER PESO NOS PRÓXIMOS TRINTA DIAS.....	165
QUADRO 5: CONTEÚDO DAS CRENÇAS E ATITUDES QUE FORMAM OS CONSTRUTOS DAS TEORIAS ESTUDADAS EM RELAÇÃO AO COMPORTAMENTO DE TENTAR PERDER PESO NOS PRÓXIMOS TRINTA DIAS.....	168
QUADRO 6: ETAPAS DO EXAME DE DADOS.....	185
QUADRO 7: RESULTADOS DOS TESTES DE HIPÓTESES DA PESQUISA	324
QUADRO 8: DISTRIBUIÇÃO DAS VARIÁVEIS ATÍPICAS POR ITEM DO QUESTIONÁRIO	380
QUADRO 9: RELAÇÃO DE RESPONDENTES E AS QUESTÕES CONSIDERADAS DADOS ATÍPICOS UNIVARIADOS.....	381

LISTA DE SIGLAS

AFC	Análise Fatorial Confirmatória
AFE	Análise Fatorial Exploratória
AGFI	Índice Ajustado de Qualidade de Ajuste
AVE	Variância Média Extraída
CFI	Índice de Ajuste Comparativo
CNPq	Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
GFI	Índice de Qualidade de Ajuste
GLS	Mínimos Quadrados Generalizados
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IMC	Índice de Massa Corpórea
KMO	Kaiser- Meyer-Olkin
ML	Maximum Likelihood
POF	Pesquisa de Orçamento Familiar
RMSEA	Raiz do Erro Quadrático Médio de Aproximação
SEM	Modelagem de Equações Estruturais
TAR	Teoria da Ação Racional
TCP	Teoria do Comportamento Planejado
TGB	Teoria do Comportamento Orientado a Meta
TT	Teoria da Tentativa

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	25
1.1 TEMA DA PESQUISA	25
1.1.1 <i>A Obesidade e a População Brasileira</i>	28
1.2 JUSTIFICATIVA.....	29
1.3 PROBLEMA DE PESQUISA	34
1.4 OBJETIVOS.....	35
1.4.1 <i>Objetivo geral</i>	35
1.4.2 <i>Objetivos específicos</i>	35
1.5 ESTRUTUA DA TESE.....	37
2 ABORDAGEM EPISTEMOLÓGICA	38
3 REFERENCIAL TEÓRICO E CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO	63
3.1 COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR.....	64
3.2 CRENÇAS.....	69
3.3 ATITUDES	71
3.4 O MODELO EXPECTATIVA-VALOR	87
3.5 A TEORIA DA AÇÃO RACIONAL.....	90
3.6 A TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO	98
3.6.1 <i>Outros Construtos Como Possíveis Extensões da TAR e TCP</i>	110
3.7 A TEORIA DA TENTATIVA.....	130
4 HIPÓTESES	140
5 METODOLOGIA.....	144
5.1 INTRODUÇÃO.....	144

5.2 ETAPA DE DEFINIÇÃO E PROPOSIÇÃO DE UM PROBLEMA DE PESQUISA	146
5.3 ELABORAÇÃO DE HIPÓTESES	146
5.3.1 Operacionalização dos construtos da teoria da ação racional e do comportamento planejado para a tentativa de perder peso	147
5.3.2 Operacionalização dos construtos da teoria da tentativa para a tentativa de perder peso	151
5.3.3 Operacionalização dos construtos nível de envolvimento, força das atitudes, e emoções antecipadas quanto à tentativa de perder peso.....	154
5.3.4 Validação do Conteúdo	157
5.4 VERIFICAÇÃO E TESTE DE HIPÓTESES	159
5.4.1 Descrição e conceitos dos métodos utilizados.....	159
5.4.2 Realização e resultados da pesquisa qualitativa - definição das crenças a partir da etapa qualitativa	162
5.4.3 Realização e resultados do pré-teste do questionário.....	171
5.4.4 Amostragem	176
5.4.5 Coleta e preparação dos dados	178
5.4.6 Análise estatística	181
5.5 FECHAMENTO.....	183
6 EXAME DOS DADOS	185
6.1 DADOS FALTANTES E DESCRIÇÃO DA AMOSTRA.....	186
6.2 NORMALIDADE.....	199
6.3 OBSERVAÇÕES ATÍPICAS	202
6.4 LINEARIDADE	208
6.5 UNIDIMENSIONALIDADE	210
6.6 CONFIABILIDADE INTERNA.....	233

6.7 VALIDADE CONVERGENTE	239
6.8 VALIDADE DISCRIMINANTE.....	246
7. VALIDADE NOMOLÓGICA E TESTES DE HIPÓTESES.....	258
8 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	326
8.1 DISCUSSÃO SOBRE O PROBLEMA DE PESQUISA E AS HIPÓTESES.....	326
8.2 LIMITAÇÕES DO TRABALHO	342
8.3 SUGESTÕES DE PESQUISAS FUTURAS.....	347
REFERÊNCIAS	352
APÊNDICE A	370
APÊNDICE B.....	371
APÊNDICE C	373
APÊNDICE D	379
APÊNDICE E.....	380
APÊNDICE F.....	390
APÊNDICE G	401

1 INTRODUÇÃO

1.1 Tema da Pesquisa

Desde a década de 1970, pesquisadores da área de Marketing trabalham no estudo de teorias abrangentes para explicar o que leva os consumidores a agir. Nos últimos trinta anos, diversas teorias da ação relacionadas ao comportamento dos indivíduos foram criadas. Tanto a teoria da ação racional (1975), como a teoria do comportamento planejado (1985) e a teoria da tentativa (Bagozzi;Warshaw, 1990) podem ser adaptadas em uma moldura de referência para explicar não só as intenções comportamentais, como também o comportamento em si praticado pelos indivíduos e consumidores. Assim, explicações sobre as suas práticas, cotidianas ou não, e a adoção de produtos ou tecnologias cujos resultados são considerados incertos ou cuja adoção implica a assimilação de novos conhecimentos, ruptura de hábitos e comportamentos, mudanças de valores ou a superação de impedimentos pessoais ou ambientais podem ser mais bem compreendidas por meio dessas teorias (Agarwal; Agarwal, 2003).

Diversos estudos focam o comportamento do consumidor. Um grande número deles se atém ao teste de modelos sobre predição de compra utilizando-se dos modelos de teoria da ação racional TAR, teoria do comportamento planejado TCP e teoria da tentativa TT (LACERDA, 2007; VEIGA, 2005; BAMBERG; AJZEN; SCHMIDT, 2003; DAVIS *et al.*, 2002; ZINT, 2002; HRUBES; AJZEN; DAIGLE, 2001; AJZEN; DRIVER, 1991; BECK; AJZEN, 1991;BAGOZZI; WARSHAW, 1990; AJZEN; MADDEN, 1986;). Os produtos e serviços utilizados nesses estudos contemplam, entre outros: locação de vídeos via Internet; tentar parar de fumar; tentativa de mudar o meio de locomoção dos alunos; tentativa dos alunos em

terminar o segundo grau; mudança de didática por parte de professores de ciências na Itália; atos ilegais praticados por alunos como colar e copiar trabalhos; comportamento dos caçadores norte-americanos; tentativa dos alunos de conseguir notas altas nas suas disciplinas; tentativa de perder peso; engajamento de atividades de lazer ao ar livre.

Uma série de pesquisas sobre o comportamento humano e sobre o comportamento do consumidor, tanto no Brasil quanto no exterior, trabalham também com questões relacionadas a sua saúde, por exemplo: Veiga (2008), Matos (2008), Manstead e Ajzen (2007), Ramalho (2006), Veiga (2005), Armitage, Norman e Conner (2002), Conner e Norman (1996), Ajzen e Driver (1991) e, Schifter e Ajzen (1985). Os produtos e comportamentos estudados focalizam temas como: utilização de preservativos; realização de *check ups* e consultas médicas; utilização de produtos farmacêuticos genéricos; tabagismo e hábito de fumar; tentativa de emagrecimento e perda de peso; modelagem do corpo; ingestão de bebidas alcoólicas e autoexame dos seios e dos testículos.

Estudo realizado por Ramalho, em 2006, sobre a aceitação dos produtos farmacêuticos genéricos, – constatou que 88% das intenções comportamentais dos indivíduos podem ser explicados pelos construtos da TCP (atitudes, controle percebido sobre o comportamento e normas subjetivas). Em outro estudo, realizado por Veiga, em 2005, sobre a intenção de parar de fumar, verificou-se que 43% das intenções comportamentais das pessoas podem ser creditadas aos construtos da TCP.

A maioria das tentativas para conhecer os motivos pelos quais os indivíduos realizam comportamentos que podem preservar ou prejudicar a sua saúde teve como foco características pessoais, demográficas e ambientais (comunicação de marketing e pressão

social, entre outras). Esses estudos também consideraram o estilo de vida das pessoas. Contudo, os resultados obtidos não foram satisfatórios. Diferentes estilos de vida permeiam as mais distintas características pessoais, demográficas e ambientais (MANSTEAD; AJZEN, 2007).

Como essas abordagens não apresentam resultados satisfatórios, o estudo das teorias da ação – TAR, TCP e TT -, que são o foco principal desta pesquisa, pode ser a base conceitual e teórica para uma melhor compreensão dos fenômenos relacionados a práticas que trazem consequências para a saúde dos indivíduos. Cabe ressaltar que a TAR e a TCP são as teorias mais populares nos estudos de comportamentos específicos. A base destas teorias são as relações entre atitude, intenção e comportamento. As atitudes, com o acréscimo das normas subjetivas e da percepção do controle percebido pelos indivíduos sobre a ação, formam a base conceitual das teorias estudadas nesta pesquisa.

Esta pesquisa, além de outros objetivos, testou essas três teorias do comportamento em relação à perda de peso por parte dos indivíduos.

Nesse sentido, conhecer os antecedentes que estão presentes nos processos decisórios das pessoas é fundamental para a criação e a efetividade de programas que têm por como objetivo tanto incrementar e aumentar a incidência do comportamento quanto diminuir outro comportamento específico (MANSTEAD; AJZEN, 2007).

Pretende-se com este estudo verificar se a teoria da tentativa tem maior capacidade de explicar o comportamento de tentativa dos indivíduos de perder peso do que a teoria do

comportamento planejado e a teoria da ação racional. Pretende-se, também verificar a validade empírica de cada uma dessas teorias em relação ao comportamento especificado.

1.1.1 A Obesidade e a População Brasileira

No Brasil, o excesso de peso da população é uma realidade. A Pesquisa de Orçamento Familiar 2002-2003 (POF 2002-2003), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) identificou que de um universo de 95,5 milhões de pessoas adultas (acima de 20 anos de idade) 40,6% estavam acima do peso, ou seja, 38,8 milhões. Desse total, 10,5 milhões podem ser consideradas obesas. Em termos percentuais, o excesso de peso está presente em 41,1% dos homens e 40% das mulheres. A obesidade afeta 8,9% dos homens e 13,1% das mulheres adultas no Brasil. Assim, os obesos correspondem a cerca 20% dos homens e 33,3% das mulheres com excesso de peso.

A fórmula mais utilizada e aceita pelos especialistas para reconhecer se uma pessoa é obesa é antiga. Criada no século XIX, entre 1830 e 1850, foi denominada de “Índice de Massa Corpórea” (IMC). É obtida dividindo-se a altura (em metros) pelo peso (em quilos) e o resultado eleva-se ao quadrado. Resultado que está abaixo de 18,5, indica que a pessoa está com peso abaixo do ideal; acima de 25, que está com excesso de peso. Os obesos são aqueles cujo IMC está acima de 30.

O que mais assusta não é apenas o quadro atual, mas a tendência que se projeta para um futuro bastante próximo. No período de 1974 a 2003, mais do que duplicou-se o número de homens com excesso de peso (de 18,6% para 41%) e triplicou a quantidade de obesos (2,8% para 8,8%). Em relação às mulheres a situação não é diferente, elevando-se 50% no período

estudado para ambos os fatores. Em relação aos adolescentes brasileiros, o excesso de peso e a tendência de crescimento do número de obesos também são fontes de grave preocupação. De acordo com a POF 2002-2003, o número de adolescentes masculinos com excesso de peso subiu de 3,9% para 18,0% no período. Entre as meninas, o percentual que se encontra acima do peso passou de 7,5% para 15,4%. Considerando ambos os sexos, no Brasil 16,7% dos adolescentes entre 10 e 19 anos estão acima do peso. Contudo, o percentual ainda se encontra proporcionalmente baixo em relação à obesidade: – 1,8% dos meninos e 2,9% das meninas.

Outro dado interessante e que pode ser uma das causas para essas características da população é que as famílias brasileiras, de acordo com a POF 2002-2003, consomem muitos alimentos com alto teor de açúcar, notadamente refrigerantes, e, comparativamente, baixa quantidade de hortaliças e frutas.

1.2 Justificativa

A importância e os benefícios advindos do estudo do comportamento do consumidor são notórios. Podem-se destacar: fortalecimento da própria teoria do comportamento do consumidor, melhor compreensão da teoria do marketing e possibilidade de influenciar questões governamentais e de políticas públicas (MOWEN; MINOR, 2003).

A compreensão do processo de compra do consumidor é de primordial importância para as empresas, pois é a partir deste processo, que pode ser cognitivo ou impulsivo/condicionado, dependendo do produto, que o consumidor decide pela compra ou não do produto e decide quando e como comprar, além de decidir o quanto gastar. Também é possível compreender melhor como as possíveis consequências de seus atos e o processo de agir influenciam o seu

processo decisório. Assim, é possível coletar uma série de informações importantes que facilitarão a compreensão do processo de escolha por parte dos indivíduos em relação ao processo de perder peso.

Em relação ao comportamento humano, existe um grande histórico de pesquisas relacionadas à tentativa de perder peso e reconhecem-se diversos comportamentos associados a esse processo, tais como: fazer dieta, exercitar-se com mais intensidade e em maior frequência e ingerir menos alimentos com maior quantidade de calorias (MANSTEAD; AJZEN, 2007). De acordo com Armitage e Conner (2001), a teoria da ação racional e a sua extensão, teoria do comportamento planejado, são as mais estudadas pelos pesquisadores quando se considera a relação intenção-comportamento. Algumas das teorias mais utilizadas são aquelas desenvolvidas e ampliadas por Ajzen e Fishbein: modelo expectativa-valor, teoria da ação racional, teoria do comportamento planejado. Contudo, esta última apresenta resultados ruins quando aplica o comportamento baseado na racionalidade àquele consumidor que procura atingir uma meta (BAGOZZI; WARSHAW, 1990). Assim, como a perda de peso é um objetivo ou meta a ser atingido por aquelas pessoas que agem com o intuito de perder peso, a expectativa é a de que teoria que considerem que esses aspectos tenham um poder de explicação maior do que as teorias originais de Ajzen e Fishbein (TAR e TCP).

Bagozzi e Warshaw (1990) desenvolveram a teoria da tentativa, que é um modelo que tem por objetivo principal explicar a intenção de se realizar comportamentos que podem ser entendidos como metas (“goals”); ou seja, comportamentos cujas realizações não estão inteiramente sujeitas à vontade pessoal. Por exemplo, fazer uma dieta depende de se acreditar em seus resultados, requer mudança de hábitos, perseverança e pode implicar o enfrentamento de contingências e condições adversas. Em conjunto, tais fatores, inclusive o envolvimento

com dietas anteriores, podem explicar por que determinados indivíduos fazem dieta e outros não. Outra crítica aos modelos originais de Ajzen e Fishbein (TAR e TCP), é a de que esses modelos não consideram a percepção dos indivíduos em relação as conseqüência de se falhar na tentativa de agir ou de atingir uma determinada meta (SHEPPARD; HARTWICK; WARSHAW, 1988). De outro lado, a teoria da tentativa, apresenta este antecedente teórico para predizer a intenção comportamental e o comportamento em si.

Outro ponto a ser considerado é que a literatura apresenta uma série de trabalho que sugerem a adição de novos construtos para a TAR e TCP (SHEPPARD; HARTWICK; WARSHAW, 1988, BAGOZZI; WARSHAW, 1990; OUELLETTE; WOOD, 1998; BAGOZZI; GÜRHAN-CANLI; PRIESTER, 2002; WOOD; QUINN; KASHI, 2002; ARMITAGE; CHRISTIAN, 2003). Além disso, existem outros fatores que podem afetar o poder de predição destas teorias (TAR, TCP e TT), em função da mudança que ocasionam nas atitudes: força das atitudes (LAVINE *et al.*, 1998), nível de envolvimento com o comportamento (ZAICHKOWSKY,1985) e emoções antecipadas (BAGOZZI; GÜRHAN-CANLI; PRIESTER, 2002)

A validação dos construtos teóricos relacionados às teorias e a sua aplicação a partir da verificação do seu poder de predizer o comportamento dos indivíduos em relação a perder peso, bem como o teste de possíveis extensões das teorias e a comparação desses resultados obtidos com aqueles alcançados pelas teorias originais, representam uma contribuição científica pertinente a uma pesquisa de doutorado. Assim, pretende-se trazer contribuições para a comunidade acadêmica no que tange ao comportamento do consumidor e à discussão da teoria da ação racional, teoria do comportamento planejado e teoria da tentativa. Além disso, reconhece-se que a alimentação da população, na maioria das vezes inadequada, está se

tornando objeto de política pública de saúde, e o comportamento do consumidor tem muito a oferecer aos gestores governamentais desta área.

Em diversos aspectos, a tentativa de perder peso é um comportamento que não está inteiramente sujeita à vontade do indivíduo. Assim, pode-se utilizar essa moldura teórica para explicar a tentativa de atingir ou alcançar determinadas metas (Agarwal; Agarwal, 2003).

O excesso de peso de grande parte da população de diversos países faz com que este problema se torne muito importante. Para agravar a situação, grande parte da população não adere a práticas de controle e de redução do peso, ao mesmo tempo em que muitos dos que se engajam na tentativa de perder peso não conseguem obter resultados satisfatórios.

Muitas vezes, as principais vantagens de perder peso e de mantê-lo em patamares adequados não estão relacionadas à saúde, e sim à estética e à autoestima. Grande parte das pessoas justifica seus comportamentos com o intuito de perder peso em função da aparência do corpo, o qual é mais socialmente aceito se ele estiver no padrão de beleza vigente na sociedade. Em geral, os gordos são malvistos por outros membros da sociedade e por muito deles mesmos. Assim, atividades que ajudam a perder e manter o peso são muito frequentes nas sociedades atuais, tais como realização de dietas e prática de exercícios físicos (CONNER; NORMAN, 1996).

O comportamento humano é ponto central de diversas pesquisas realizadas não só nos dias atuais como também ao longo dos últimos anos. Sua importância é enorme, principalmente pela contribuição para a solução de problemas de saúde que afetam os indivíduos, os quais muitas vezes, são causados por tabagismo, consumo de álcool em excesso, falta de atividades

físicas, alimentação inadequada e pelo excesso de peso. Contudo, é consenso entre os pesquisadores que os malefícios de tais atos já foram, e ainda são, amplamente discutidos, bem como as recomendações necessárias para extinguir ou diminuir suas conseqüências, como diabetes, diversos tipos de câncer e problemas cardíacos, para a saúde dos indivíduos e, conseqüentemente, para toda a sociedade (MANSTEAD; AJZEN, 2007).

Outro ponto a ser considerado é que, apesar de os comportamentos relacionados à saúde serem bastante difundidos no exterior, o seu histórico de pesquisas no Brasil ainda é recente e incipiente. Assim, esta pesquisa também se justifica pela sua atualidade e, em parte, por sua originalidade em relação ao comportamento estudado, pois se estudos existem em nível de doutorado sobre este assunto, provavelmente estarão ainda em fase de elaboração.

Atualmente, os consumidores estão no centro das atenções das empresas. A própria definição de marketing enfatiza o processo de trocas entre as pessoas (MOWEN; MINOR, 2002). Nesse caso, o estudo do comportamento do consumidor, mais especificamente do processo da tentativa de agir ou alcançar um objetivo ou meta, é um importante avanço para o arcabouço teórico da disciplina de marketing.

É imprescindível conhecer o comportamento das pessoas em relação à perda de peso: as suas avaliações e percepções por meio dos atributos dos produtos, dos serviços e dos processos de tentativas, as suas principais dúvidas e a aderência dos seus comportamentos às teorias de marketing relacionadas ao comportamento, atitude e intenção dos consumidores – no caso desta pesquisa, o foco se atém à teoria da ação racional, teoria da tentativa e à teoria do comportamento planejado. Essa compreensão é muito útil para o governo e para aquelas organizações do terceiro setor ou dos meios empresariais que desejam promover a redução de

peso da população, colaborando para uma melhoria da qualidade de vida da sociedade como um todo.

Portanto, constata-se a importância para o desenvolvimento de uma teoria de marketing contextualizada na realidade brasileira para se compreender os antecedentes que expliquem por que o consumidor brasileiro desenvolve ou não ações para diminuir o seu peso.

1.3 Problema de Pesquisa

A questão básica a ser respondida por este trabalho, é a seguinte:

- A teoria da tentativa possui um maior poder (índice) de explicação do que a teoria do comportamento planejado e a teoria da ação racional para a tentativa de perder peso?

Considera-se aqui que a comparação entre teorias diferentes com o intuito de verificar qual delas oferece maior avanço para o ramo de conhecimento em questão, por meio de testes e da comparação entre elas, é condizente com uma pesquisa de doutorado. A validade do estudo para a área do Comportamento do Consumidor sustenta-se pelo fato de contribuir para a discussão e posterior definição de qual teoria melhor explica a realidade – no caso, a intenção de perder peso – referente a uma tentativa de comportamento. Deve ser ressaltado ainda que, de acordo com Philips e Pugh (1994), o exame da validade de um modelo ou teoria é um trabalho condizente com uma pesquisa de doutorado.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo geral

Tem-se como objetivo geral desta tese de doutorado: comprovar se a teoria da tentativa tem maior capacidade de explicar o comportamento de tentativa dos indivíduos em perder peso do que a teoria do comportamento planejado e teoria da ação racional.

Para que isso seja possível, devem-se operacionalizar os construtos presentes em todas essas teorias, testando suas relações a partir da elaboração de hipóteses derivadas dos modelos e então, obter a capacidade de predição do comportamento de compra dos modelos e compará-los.

1.4.2 Objetivos específicos

- a) Examinar empiricamente a validade de se aplicar a teoria da tentativa, a teoria da ação racional e a teoria do comportamento planejado para explicar os comportamentos associados à perda de peso por meio da operacionalização dos construtos dessas teorias.
- b) Identificar quais as principais vantagens e/ou atributos do processo de perder peso, na percepção dos indivíduos.
- c) Verificar o poder que os antecedentes teóricos – atitude, normas subjetivas, controle percebido, atitude em relação à tentativa, atitude em relação ao processo, atitude em relação à tentativa tanto falhando, quanto alcançando o sucesso -, listados na teoria da tentativa, na teoria da ação racional e na teoria do comportamento planejado têm para explicar a intenção e o comportamento autorrelatado de perder tentar peso.

- d) Incluir o construto comportamento passado na teoria da ação racional e na teoria do comportamento planejado para verificar se essa adição melhora o poder de predição das intenções comportamentais e do comportamento auto-relatado de perder peso.
- e) Identificar e mensurar as emoções antecipadas relacionadas com a tentativa de perder peso nos próximos 30 dias. Incluir o construto emoções antecipadas na teoria da ação racional e na teoria do comportamento planejado, para verificar se essa adição melhora o poder de predição das intenções comportamentais e do comportamento autorrelatado de perder peso.
- f) Mensurar o nível de envolvimento dos indivíduos com o processo de perder peso e incluir o construto nível de envolvimento na teoria da ação racional, na teoria do comportamento planejado e na teoria da tentativa, para verificar se essa adição melhora o poder de predição das intenções comportamentais e do comportamento autorrelatado de perder peso.
- g) Mensurar a força das atitudes dos indivíduos em relação à tentativa de perder peso e incluir o construto força das atitudes na teoria da ação racional, na teoria do comportamento planejado e na teoria da tentativa, para verificar se essa adição melhora o poder de predição das intenções comportamentais e do comportamento autorrelatado de perder peso.
- h) Mensurar os construtos atitudes em relação ao processo, atitudes em relação ao sucesso e atitudes em relação ao fracasso da teoria da tentativa de forma indireta, similar à que Ajzen (2002) definiu para a teoria do comportamento planejado, por meio da multiplicação das crenças sobre o comportamento pelas avaliações dessas mesmas crenças.
- i) Comparar os diversos modelos estendidos entre si com o intuito de verificar e explicar aqueles que têm maior poder de explicação da variância das intenções comportamentais e do comportamento autorrelatado pelos respondentes.
- j) Comparar os resultados alcançados nessa tese pela teoria do comportamento planejado, teoria da ação racional e pela teoria da tentativa e compará-los com outros trabalhos de mestrado e doutorado, além de periódicos internacionais.

1.5 Estrutura da Tese

Esta tese compõe-se de capítulos, incluindo esta Introdução, em que se apresentam o tema de pesquisa, a justificativa, o problema de pesquisa, os objetivos e a estrutura da tese.

Nos próximos dois capítulos - capítulos 2 e 3 -, são apresentadas a abordagem epistemológica da tese e a constextualização do estudo por meio das abordagens mercadológicas e psicológicas, ou seja, a sua dimensão teórica (referencial teórico). Em seguida, é descrita a metodologia utilizada na pesquisa.

No capítulo 6, são realizados o exame e a análise de dados, com o intuito de preparar os dados para os testes de hipóteses e validade nomológica.

O próximo capítulo (capítulo 7) são feitos os testes de hipóteses, e no capítulo subsequente tem-se as conclusões desta pesquisa.

Ao final, são apresentadas as referências utilizadas nesta tese e fechando o trabalho, os apêndices auxiliam os leitores na interpretação do trabalho, exibindo informações complementares referentes aos capítulos anteriores.

2 ABORDAGEM EPISTEMOLÓGICA

As ciências humanas, ou ciências do homem, podem ser classificadas em três tipos principais: a forma humanista; que se atém aos valores humanos mais do que aos fatos humanos (Montaigne, Hobbes, etc.); a forma positivista, que percebe a humanidade como organização social e como uma ciência de fatos (Descartes, Comte, Durkheim, etc.); e a forma historicista (Dilthey), que trabalha principalmente as diferenças profundas entre as ciências da natureza e as ciências humanas e seu processo evolutivo (GRANGER, 1955).

Diversas outras classificações também existem, como bem atesta Domingues (2004), até mesmo dentro da própria ciências humanas, tais como aquela entre ciências humanas (ou ciências morais) e humanidades (relacionada à erudição das pessoas). As primeiras seriam representadas por economia, sociologia, direito e afins, enquanto que as últimas diriam respeito a artes, letras. De toda forma, as ciências humanas, que foi o termo que ganhou projeção e atualmente é amplamente utilizado, independentemente da nomenclatura da sua classificação, referiam-se às ciências do espírito, ciências da moral, ciências históricas, ciências culturais, ciências sociais, comportamento humano e sua mente; enfim, ao estudo do homem e das coisas humanas.

Outra definição epistemológica importante para este estudo diz respeito às definições elaboradas por Burrell e Morgan (1979), que descrevem duas dimensões que dão forma ao que eles conceituaram como “quadros de referência teórica e epistemológica”, ou seja, os paradigmas nas ciências sociais.

A primeira dimensão é em relação aos pressupostos acerca da natureza das ciências sociais e ao modo como devem ser definidos e investigados.

O primeiro dos quatro pressupostos é caracterizado pela análise da natureza ontológica do fenômeno observado:

a) A natureza ontológica das ciências sociais é nominalista – o mundo somente existe a partir das estruturas que são criadas em nossos pensamentos; ou seja, não existem objetos exteriores ao homem que são reais, mas somente criações artificiais por parte dos homens.

b) O realismo – o mundo é constituído por estruturas reais, tangíveis e concretas, independentemente da vontade dos indivíduos - é a abordagem correta para esse pressuposto.

O segundo pressuposto enfatiza a natureza epistemológica, que será empregada ao estudar o fenômeno. Aqui, a divisão ocorre entre:

a) A abordagem positivista caracteriza-se pelas teorias do conhecimento que procuram prever e explicar o que ocorre no mundo, por meio de relações causais entre os fenômenos e seus constituintes, dados observáveis, falseamento de hipóteses, etc. É abordagem mais comum nas ciências naturais ou ciências “duras” como definiu Comte.

b) A abordagem antipositivista posiciona-se contra a procura de leis e regularidades com meios de conhecimento sobre o mundo social, o qual somente poderá ser conhecido a partir das percepções dos atores sociais envolvidos de alguma forma com o fenômeno em estudo. Ou seja, o mundo é essencialmente relativista.

O terceiro pressuposto diz respeito à natureza humana, ou seja, à relação entre o homem e o ambiente:

a) Os deterministas - defendem que as ações humanas são completamente definidas por fatores externos, alheios à vontade do homem.

b) Os voluntaristas - defendem que o homem possui vontade própria e que, portanto, é autônomo.

Por último, mas não menos importante, a natureza metodológica corresponde ao quarto pressuposto. Nesse caso, tem-se:

a) Abordagem nomotética - corresponde a pesquisas baseadas em técnicas que trabalham com testes de hipóteses, testes científicos, técnicas quantitativas para análise de dados e afins, muito utilizada nas ciências da natureza.

b) Abordagem ideográfica - ao contrário, apoia-se na crença de que a análise dos aspectos subjetivos das pessoas, por exemplo, sua história de vida, é o meio mais adequado para a investigação nas ciências sociais.

A partir desses pressupostos e das suas possíveis abordagens, Burrell e Morgan (1979) definiram o que eles conceituaram como a “abordagem subjetivista” e a “abordagem objetivista” das ciências sociais. A primeira é caracterizada pela predominância de aspectos nominalistas (ontologia), antipositivas (epistemologia), voluntaristas (natureza humana) e

ideográficos (metodologia). A segunda é caracterizada pela predominância de aspectos realistas (ontologia), positivistas (epistemologia), determinísticos (natureza humana) e nomotéticos (metodologia).

De acordo com a classificação desses autores, esta pesquisa possui uma abordagem objetivista em relação às ciências sociais, em função da predominância dos pressupostos relacionados a esta abordagem.

Para a definição da segunda dimensão, Burrell e Morgan (1979) também desenvolveram uma classificação para os pressupostos da natureza da sociedade em relação às ciências sociais, que neste caso, pode ser caracterizada pelos termos *regulação* ou *mudança radical*.

A regulação está inserida nos objetivos de explicar o mundo por meio de temas relacionados com coesão, regulação e manutenção da sociedade. Temas como *status quo*, coesão social, ordenação, consenso, solidariedade e satisfação das necessidades, preocupam-se primordialmente, em explicar a natureza da sociedade em termos da manutenção da sua ordem vigente.

A mudança radical possui características relacionadas ao estudo dos conflitos estruturais que existem na sociedade, aos meios de dominação utilizados pelas classes dominantes e a aspectos relacionados às contradições do mundo atual. Preocupa-se, basicamente, com a emancipação dos indivíduos das estruturas dominadoras que impedem o homem de atingir as suas plenas potencialidades. Em suma, atém-se basicamente à ruptura com o atual *status quo* existente nas sociedades.

Esta pesquisa, de acordo com a classificação apresentada, possui uma característica de regulação, ordenação, consenso, manutenção das estruturas atuais, etc. Isso se deve ao seu referencial teórico – marketing, mais especificamente o comportamento do consumidor e as teorias relacionados ao comportamento baseado em percepções, aprendizado, crenças, atitudes e intenção de compra - compatível com os pressupostos descritos para a regulação. Não procura emancipar o homem e nem romper com as estruturas atuais. Os aspectos teóricos desta pesquisa estão relacionados com a explicação e a descrição do comportamento de perda de peso por parte dos indivíduos, utilizando-se a teoria da tentativa, a teoria do comportamento planejado e a teoria da ação racional, que estão contidas nas Teorias do Comportamento do Consumidor, as quais se preocupam em conhecer o comportamento dos consumidores na atual sociedade em que se vive.

A partir das duas dimensões – natureza das ciências sociais e natureza da sociedade -, descritas por Burrell e Morgan (1979) criaram quatro paradigmas que irão definir o quadro teórico e metodológico a ser seguido pelos pesquisadores. De forma sucinta, os quatro paradigmas são:

- Funcionalista- caracterizado por uma visão de regulação da sociedade (dimensão da natureza da sociedade) e por uma visão objetivista acerca da natureza das ciências sociais.
- Interpretativo - caracterizado por uma visão de regulação da sociedade (dimensão da natureza da sociedade) e por uma visão subjetivista acerca da natureza das ciências sociais.

- Humanismo radical - caracterizado por uma visão de mudança radical da sociedade e do papel do indivíduo dentro dela. (dimensão da natureza da sociedade) e por uma visão subjetivista acerca da natureza das ciências sociais.
- Estruturalismo radical - caracterizado por uma visão de mudança radical da sociedade e do papel do indivíduo dentro dela (dimensão da natureza da sociedade) e por uma visão objetivista acerca da natureza das ciências sociais.

De acordo com o exposto, esta pesquisa está inserida no paradigma funcionalista, em função dos atributos das dimensões propostas por Burrell e Morgan (1979). Características como racionalidade e orientação para problemas, mais o positivismo fortemente presente nesta pesquisa, corroboram para classificá-la como funcionalista. Em relação ao positivismo, este assunto será tratado mais adiante, neste mesmo capítulo, sobre epistemologia.

Vale aqui também ressaltar as considerações de Demo (1995) acerca da qualidade da pesquisa. A primeira se refere ao teor formal, em que o objetivo é entender a realidade e dominá-la, sem, contudo discutir os seus valores, influenciá-la ou tomar posições políticas. A grande questão é identificar a competência formal em relação ao método em todas as atividades do mesmo, tais como coleta de dados, tratamento dos dados, versatilidade teórica e conhecimento sobre o tema, entre outros assuntos. Mas isso não significa necessariamente que o problema em questão desta tese possa ser irrelevante, algo que já foi descrito no tópico “Justificativa”.

Existem pesquisas que possuem a qualidade política, as quais se caracterizam pela discussão a respeito dos meios, fins, conteúdos e papel político que o pesquisador e a sua pesquisa

desempenham na manutenção do *status quo*. Trabalha-se, assim, para uma sociedade mais igualitária e define-se claramente a importância dos cientistas e das pesquisas nesse processo de mudança (DEMO, 1995).

Verifica-se, novamente, que esta pesquisa caracteriza-se, basicamente, pelo seu valor formal e pela “despolitização” ao máximo possível do pesquisador responsável por sua execução. Essa classificação também é coerente com o pressuposto da regulação acerca da natureza da sociedade, elaborado por Burrell e Morgan (1979).

Domingues (2004), sustenta que existem cinco modelos, ou tipos ideais que especificam as variantes de argumento, presentes tanto nas ciências humanas quanto nas ciências naturais, a saber:

- a) Realismo epistemológico - sucintamente indaga o que realmente existe e a relação entre o conhecimento e esta realidade.
- b) Construtivismo - procura identificar como seria a realidade se o modelo construído fosse verdadeiro.
- c) Instrumentalismo - o intuito é identificar se os instrumentos utilizados para conhecer a realidade, tais como modelos e teorias, realmente funcionam.
- d) Operacionalismo - procura responder, basicamente, ao que deve ser feito, para verificar se o significado de um enunciado é verdadeiro ou não.

e) Pragmatismo - que se preocupa com o que deve ser feito se o enunciado for verdadeiro.

Existe um contínuo empobrecimento do argumento quando se passa do primeiro (realismo epistemológico) para o último (pragmatismo).

Esta pesquisa, no contexto de Domingues (2004), pode ser classificada como do tipo instrumentalista, pois se preocupa em verificar se o modelo criado – nesta pesquisa, a teoria da tentativa, teoria da ação racional e a teoria do comportamento planejado - para prever o comportamento do consumidor – a intenção de agir – realmente funciona, o mesmo valendo para uma teoria ou enunciado. Poderia, ainda, preocupar-se com a criação de instrumentos para o conhecimento de alguma coisa.

Em relação aos conceitos científicos, Kaplan (1975) descreve aqueles que são úteis para definir as categorias, de acordo com as características do nosso objeto aqui formulado, as quais auxiliam na classificação de forma científica, com base nas relações existentes entre os atributos dos objetos de pesquisa.

As teorias são imprescindíveis à realização das observações e à coleta de dados e sua posterior análise. A teoria não é útil e importante somente ao final da pesquisa; ela está presente ao longo de toda a investigação, orientando-a. O processo de pesquisa sem a existência de uma teoria que o suporte simplesmente representa uma coleção de dados arbitrariamente coletados e sem significação por si mesmo. O dado, ao ser coletado, continua sendo um dado. O que lhe dá significação é a interpretação do pesquisador com base da sua ordenação. Além disso, a teoria é útil para a descoberta de novas generalizações, a partir da descoberta de dados não previstos, da adequação das leis atuais e da elaboração de leis novas (KAPLAN, 1975). Outro

ponto a ser ressaltado é que a teoria auxilia a geração do conhecimento científico, permitindo que as primeiras sejam, muitas vezes, aplicadas ao homem comum. Além de observar os fenômenos, consegue explicá-los (VEN, 1989).

No caso específico, desta pesquisa, as teorias estudadas realmente estão presentes em todas as suas fases. Desde a descrição detalhada dos construtos, os quais são a matéria-prima para a elaboração dos instrumentos de coleta de dados (roteiros de entrevista e questionários). Além disso, a teoria é importante para definir quais os instrumentos estatísticos que serão mais adequados para a sua validação, bem como é imprescindível não só para a análise dos dados obtidos, como também para sua explicação e interpretação, em um arcabouço teórico.

Para a construção de teorias, os pesquisadores devem se ater a quatro pilares, os quais são imprescindíveis a uma boa teoria.

- a) Quais são os fatores que a constituem, tais como variáveis, construtos e conceitos.
- b) Como esses itens se inter-relacionam entre si e como se comportam operacionalmente.
- c) O porquê, ou seja, como relacionar de forma causal os fenômenos descritos e explicados pela teoria são observados e como podem racionalmente serem definidos.
- d) Quem, onde e quando, os quais se referem às limitações dos resultados obtidos e às fronteiras de generalização e contextualização permitidas a partir da aplicação da teoria (WHETTEN, 1989).

Ainda de acordo com Kaplan (1975), as teorias e os conceitos caminham lado a lado, sendo que uma boa conceituação – e classificação – é um passo importante para a formulação das teorias, das quais derivam os modelos. Por conseguinte, o conhecimento acerca do que realmente representa um "modelo" é um item importante, na medida em que esta pesquisa trata da aplicação de três modelos - a teoria da tentativa, a teoria da ação racional e a teoria do comportamento planejado - acerca do comportamento do consumidor. Segundo Domingues (2004), um modelo pode ter três significados não mutuamente exclusivos:

- O protótipo de alguma linha, o original de uma coisa qualquer ou espécie ou, ainda, o arquétipo de alguma coisa.
- Uma abreviação, simplificação, caracterização, resumo, simulação, enfim, algum modo de representação mais simples e menos complexa da própria realidade.
- A criação de um instrumento para conduzir uma pesquisa ou conhecer alguma coisa, sem obrigatoriamente ater-se à realidade ou a alguns de seus componentes.

De acordo com essas definições, assume-se que os três modelos a serem utilizados nesta pesquisa possuem características relativas aos dois últimos significados acerca dos modelos de forma geral. Domingues (2004) explica que os modelos são instrumentos mais de interpretação de teorias do que de descrição da realidade. São meios de conhecimento, e não de prova da realidade, e estão relacionados diretamente com o método, orientando a pesquisa e objetivando focalizar aspectos da realidade.

Para Kaplan (1975), os conceitos sobre teorias e modelos são frequentemente confundidos.

Para distingui-los, esse autor explica:

Em sentido estrito, nem todas teorias são de fato, modelos: em geral aprendemos alguma coisa a respeito do objeto, a partir da teoria, mas não através de uma investigação das propriedades de uma teoria. A teoria diz que o objeto tem determinada estrutura, mas não se dá que, em consequência, a teoria mesma exiba aquela estrutura. Todas as teorias fazem abstrações, no sentido de que consideram irrelevantes alguma das propriedades do objeto a que se referem. Nem todas, entretanto, fazem abstrações até o ponto de só considerarem relevantes as propriedades estruturais (KAPLAN, 1975, p. 272).

Observações de fatos e fenômenos sem uma teoria a balizar as descobertas, observações e dados empíricos não são justificáveis, pois sem a teoria não se pode saber ao certo o que procurar nos dados e nem se o que se achou era o que realmente se procurava (DOMINGUES, 2004). Kaplan (1975) afirma que existe uma mística exagerada em relação aos números, ou seja, à medição, em detrimento do que se está realmente medindo e do que isto significa. No caso desta pesquisa, a teoria da tentativa, a teoria da ação racional e a teoria do comportamento planejado constituem a base para a elaboração das hipóteses, dos meios indiretos de conhecer a realidade (roteiros de entrevista e questionários) e da sustentação teórica para a interpretação dos resultados obtidos. As teorias já citadas e explicadas detalhadamente no referencial teórico deste trabalho serviram como fio condutor para o desenvolvimento da pesquisa. Afinal, sem uma interpretação profunda e abrangente dos dados alcançados a partir dos métodos qualitativos e estatísticos a serem utilizados, os resultados dessa pesquisa em nível de doutorado seriam simplesmente descrições da realidade, o que não deixa de ser válido, mas que não são condizentes com os objetivos da pesquisa. De acordo com Demo (1995), “a questão da empiria coloca, antes da coleta e uso do dado empírico, problemas teóricos, porque um dado não fala por si, mas pela boca de uma teoria. O dado em si não é evidente, mas feito evidentemente no quadro de referência em que é colhido” (DEMO, 1995, p. 133).

O referencial teórico, os modelos e as teorias que dão apoio às ações desta pesquisa também são fundamentais para o recorte que o pesquisador necessita fazer em seu trabalho, pois diminuem a sua arbitrariedade ao considerar o que deve estar presente ou não em relação à pesquisa. A este aspecto, Kaplan (1975) argumenta que a delimitação da pesquisa somente

pode ser definida em relação ao seu contexto e que não existe um princípio filosófico que estabeleça regras para essa questão. Assim, o pesquisador pode utilizar quaisquer conceitos que julgue úteis, desde que os seus argumentos tragam orientação de como agir ou que possa ser verificado empiricamente.

Nesse tipo de pesquisa – acerca de uma ciência de comportamento -, não se pode esperar que os dados se ajustem perfeitamente aos modelos, pois ele pode inadvertidamente omitir variáveis importantes que individualmente não sejam significativas, mas de modo coletivo revelem-se importantes. Existe, ainda, o grande desafio a respeito da exatidão da coleta dos dados e da mensuração dessas variáveis, o que torna o uso das probabilidades estatísticas imprescindíveis (KAPLAN, 1975).

O verdadeiro significado da ciência é o de ser um método sistematizado de pensamento objetivo e de ação. A ciência não se prende a aparências. É rigorosa – rigor presente nas relações entre os elementos que compõem os fenômenos e nas demonstrações sem defeitos e que não se confunde com precisão – e procura a sistematização de conhecimentos fragmentários (GRANGER, 1955). As técnicas para se alcançar esse método sistematizado de pensamento objetivo e de ação é chamado de “metodologia”, embora em muitas ocasiões seja referida como “método científico” (KAPLAN, 1975).

Ainda segundo Kaplan (1975), em muitas situações é impossível distinguir o termo *metodologia* de *epistemologia* (teoria do conhecimento) ou de *filosofia da ciência*. Nesse caso, a metodologia se atém aos aspectos utilizados para se conseguir descobrir a verdade.

Nesta pesquisa, comunga-se da mesma percepção acerca da “metodologia” definida por Kaplan (1975) que assim a conceituou:

No que se segue, entendi por metodologia o interesse por princípios e técnicas de alcance médio, chamados, conseqüentemente, de métodos. Métodos são técnicas suficientemente gerais para se tornarem comuns a todas as ciências ou a uma significativa parte delas. Alternativamente, são princípios filosóficos ou lógicos suficientemente específicos a ponto de poderem estar particularmente relacionados com a ciência, distinguida de outros afazeres humanos. Assim, os métodos incluem procedimentos como os da formação de conceitos e de hipóteses, o da observação e da medida, da realização de experimentos, construção de modelos e de teorias, da elaboração de explicações e da predição (KAPLAN, 1975, p. 25).

A realidade e os fenômenos nem sempre são o que parecem ser. A metodologia comanda os atos dos cientistas, sendo que a objetividade da ciência depende do método, mas este não depende do cientista, estando acima dele. Com a metodologia, os erros que ocorrem em função da percepção, dos sentidos do cientista e do seu raciocínio podem ser minimizados.

O método organiza a subjetividade do pesquisador. Em relação a este ponto, Granger (1955) explica que os valores fazem parte das ciências humanas, pois estas tratam de fatos humanos, e que uma das finalidades da ciência é a de criticar os juízos práticos em relação aos fins determinados. Além disso “o valor se define como produto e agente da realidade social” (Granger, 1955, p. 141). Este autor descreve que Weber considera que os valores selecionados pelo pesquisador são instrumentos para a determinação do seu próprio objeto, o qual, como fatos humanos, permite a sua caracterização por uma gama de diferentes pontos de vista, embora os acontecimentos estejam objetivamente determinados no bojo da perspectiva escolhida. Corroborando com essa observação, Kaplan (1975) afirma que o que a ciência disponibiliza não é um conhecimento disassociado de qualquer “interpretação”, mas conhecimento desassociado de interpretações arbitrárias ou pessoais, e questiona a correção de tudo aquilo que é metodologicamente correto:

Indubitavelmente; mas o processo está em saber, não se existem normas, mas qual a base dessas normas. Não me parece claro que insistir no fato de que as normas da prática científica serem validadas por essa prática implique em que não são normas em que tudo quanto se fala seja correto (KAPLAN, 1975, p. 27).

Kaplan (1975) explica que os valores são importantes para definir o que realmente é um “fato”. A interpretação que ocorre sobre os dados - ou seja, a criação de “significação” ou de “sentido” sobre eles - não está livre de valores. Para o autor, a questão da ciência e, portanto, da metodologia não é eliminar os valores, pois isso é impossível e eles sempre estarão presentes nas investigações, e sim dotá-los de uma base objetiva com base nas teorias, nos enunciados e nos dados empíricos. De outro lado, a subjetividade ocorre quando os valores são pré-julgados com base em algum resultado pré-definido, que deve ser atingido, o que reduz as possibilidades de investigação, tornando a investigação na descoberta de meios distorcidos que auxiliem na concretização de resultados previamente estabelecidos. Domingues (2004) explica que a ciência possui um aspecto prescritivo, o qual se contrapõe à ideia corrente de que esta mesma ciência é puramente neutra. Para dar corpo à sua afirmação, Domingues (2004) mostra que quatro grandes expoentes das ciências sociais utilizam da prescrição e normatização em suas obras: Durkheim, Weber, Marx e Lévi-Strauss.

De acordo com Granger (1955), foi Descartes quem conseguiu descrever e operacionalizar a forma de como o método tornou-se parte integrante do processo científico. Dessa forma, o método deveria ser um sinal de segurança para as pesquisas, capaz de gerar conhecimento, uma técnica de economia do pensamento e regras que permitam alcançar a totalidade dos conhecimentos possíveis. Por conseguinte, essas regras definidas por Descartes descrevem as operações primordiais para que o pesquisador consiga atingir a verdade com a sua aplicação. Para Descartes, a matemática era a ciência perfeita para atingir esse objetivo. Para Kaplan (1975), o objetivo da metodologia é o de descrever e analisar os métodos, bem como suas limitações, utilizações e características. Também, é o de criar generalizações e descobrir

princípios lógicos para resolver problemas concretos e novas aplicações para as técnicas e afins. O método valida o conteúdo do conhecimento, o qual é aplicado para atingi-lo, por meio da preocupação com a adequação aos padrões de aceitabilidade científica que devem ser alcançados. Ou seja, não ajuda a compreender somente a verdade, mas também os possíveis caminhos para alcançá-la.

Como esta pesquisa é empírica, ela utiliza medidas matemáticas por meio de escalas. Essas medidas servem como um instrumento de padronização, pelo qual se consegue uma equivalência entre os diversos objetos ou construtos medidos. Além disso, as medidas podem tornar as descrições e, posteriormente, as conclusões mais precisas (KAPLAN, 1975).

Em relação à classificação epistemológica desta pesquisa, em princípio, ela apoia-se em um padrão positivista. As três ideias-força que vão comandar, de acordo com Domingues (2004), o programa positivista são:

1ª) procurar-se acerca dos fenômenos tais como eles se oferecem à observação e à experiência e tomá-los tais quais, como fatos ou dados da experiência, sem se apoiar em nenhuma idéia pré-concebida e sem buscar nenhuma essência escondida por trás deles.

2ª) Procurar estabelecer correlações entre os fenômenos observados, fixar os nexos causais que os envolvem e determinar as leis que os governam.

3ª) Procurar confirmar as correlações, corroborar os nexos causais e comprovar as leis por meio de testes precisos e de experimentos concludentes. (DOMINGUES, 2004, p. 172).

Para Laville e Dionne (1999), o padrão positivista se caracteriza fortemente por:

a) empirismo - verificação de hipóteses com o intuito de rejeitá-las ou não para gerar teses, ou seja, teorias verificáveis (DEMO, 1995);

- b) objetividade - o pesquisador não pode influenciar a sua própria percepção acerca do objeto e deve intervir o mínimo possível no mesmo;
- c) experimentação - teste de falseamento de uma teoria por meio do teste de hipóteses;
- d) validação - mensuração precisa de forma quantitativa dos objetos e seus resultados;
- e) leis e previsão - prever e controlar os fenômenos e comportamentos.

A partir dessas definições, verifica-se facilmente que esta pesquisa corresponde ao padrão positivista, pois trabalha com a elaboração e confirmação de correlações entre os fenômenos observados, verificando a confirmação da teoria da tentativa, da teoria da ação racional e da teoria do comportamento planejado todas usando o modelo expectativa-valor por intermédio do teste dos nexos causais que estão presentes nessas teorias. Esta pesquisa apresenta a utilização de técnicas estatísticas, com seus testes de hipóteses, e de dados somente observáveis ou então acessíveis por meio dos meios de coleta qualitativos e quantitativos.

Apesar do aparato estatístico utilizado, é importante focar no papel de interpretador que o pesquisador deve desempenhar. Sem uma interpretação adequada, esta pesquisa desemboca no simples reducionismo das categorias dos fenômenos e de causas, as quais seriam na crítica de Granger (1955, p. 166) “completamente despida de sua significação transfenomenal, a causa se torna aí uma simples correspondência matemática entre medidas relativas a fenômenos”. Ou, ainda:

Tal como todos os outros ramos da matemática, a estatística, isolada, não passa de um instrumento para transformar dados e não para produzi-los. E quando os dados são colocados em forma estatística, permanecem ainda como dados; não é por aquela circunstância que se terão transformado em conclusão científica. Importante para a formulação que os dados encerram, de sorte que possamos levá-los a influir sobre hipóteses a que os dados se devem adequar (KAPLAN, 1975, p. 226).

Uma pesquisa que apresente somente dados estatísticos sem a sua devida interpretação e sem o desenvolvimento de sentidos à luz da teoria que guia a pesquisa representa uma perda de tempo e não condiz com uma pesquisa de doutorado. Domingues (2004) explica que o responsável pela interpretação e elaboração do sentido é o sujeito da pesquisa, ou seja, o pesquisador. É o pesquisador que desenvolve o conhecimento e instaura a compreensão, a partir da descrição (seleção dos fatos, recorte conceitual e teórico acerca daquilo que está no bojo dos objetivos da pesquisa), passando pela explicação (construção mental das teorias e modelos), até chegar à interpretação (análise da descrição e explicação), dando sentido aos dados coletados e analisados, e, conseqüentemente, dirimindo e elucidando as dúvidas e os aspectos que porventura ainda não estejam suficientemente explicados em num primeiro momento pela pesquisa. Em resumo, o pesquisador visa conseguir ordenar de forma teórica e racional os dados.

Gleiser (1997) descreve que o processo subjetivo do pesquisador pode aflorar em determinados momentos, relacionados ao processo criativo científico, mas não pode estar presente no produto final do cientista, ou seja, nos resultados advindos da sua interpretação dos dados obtidos e do fenômeno estudado.

Da mesma forma que em outras disciplinas, como história, economia e sociologia, o pesquisador da área de administração também se utiliza de meios indiretos para realizar as suas pesquisas (DOMINGUES, 2004). Nesta pesquisa, o roteiro de entrevistas e os

questionários – em conjunto com as comparações e os métodos estatísticos - são meios indiretos para coletar e observar os fatos e analisá-los sob a luz da teoria. Neste trabalho: o comportamento do consumidor, a teoria da tentativa, a teoria da ação racional e a teoria do comportamento planejado e os seus modelos em relação às ações de perda de peso. A opinião dos entrevistados nada mais é do que um meio de observação indireta, pois as motivações, atitudes e crenças não podem ser conhecidas de forma direta, apesar de poderem ser consideradas coisas a partir da sua relação com os fatos sociais das ações de perder peso.

Domingues (2004) explicita que os pesquisadores/cientistas têm a capacidade de dar significados ao mundo, a partir de atitudes deliberadas, pois são seres culturais. Esse autor ainda descreve a visão weberiana da ciência, em que o conhecimento é um processo que envolve três itens: o objeto, que é constituído pelo cientista; a representação, que diz respeito ao instrumento utilizado pelo cientista (sujeito) para operar sobre o objeto; e o sujeito, que é representado pelo cientista que age sobre o objeto, escolhe e trabalha com as representações e faz os recortes teóricos e empíricos. Completando a visão de Weber, Domingues (2004) descreve o conceito de que o conhecimento é uma construção mental e teórica, e que a realidade é infinita, e por isso nunca será totalmente conhecida.

Para Granger (1955), existem quatro instrumentos que servem para a apreensão do objeto de pesquisa nas ciências humanas: a descrição, a medida, a compreensão e a intervenção.

A descrição envolve abstrações do real, recortes e seleções da realidade em seus diferentes níveis (do detalhe ao global), além de oferecer a base empírica que serve de suporte às mais diversas ciências. Contudo, quanto mais próximo do dado empírico, mais superficial é a descrição (DOMINGUES, 2004). De acordo com Granger (1955), quanto mais complexo o

fenômeno, maior a variedade de descrições que são pertinentes a ele. Contudo, o que importa é a correta delimitação das hipóteses que irão guiar a descrição do pesquisador com o maior rigor possível.

A medida é considerada uma invenção que faz parte de um sistema que serve como critério para se conhecer a realidade por meio de diferentes grandezas. Por conseguinte, a sua principal função é a de definir, de acordo com proporções anteriormente definidas, uma série de características dos distintos objetos de estudo (GRANGER, 1955). Ou, ainda, segundo Kaplan (1975):

A medida, em seus mais amplos termos, pode ser vista como atribuição de números a objetos (ou acontecimentos ou situações), de acordo com certa regra. A propriedade dos objetos que determina a atribuição de acordo com aquela regra é denominada magnitude, atributo mensurável; o número atribuído a um objeto particular é a sua medida, a porção ou grau da sua magnitude. Importa notar que a regra define tanto a magnitude quanto a medida. Um processo de mensuração não só define uma quantia, mas esclarece também aquilo a que tal quantia se refere. Não se dá que primeiro identifiquemos certa grandeza e, em seguida, imaginemos alguma forma de medí-la. Tal como os operacionalistas há muito afirma, o que medir e como medir são estabelecidos ao mesmo tempo (KAPLAN, 1975, p. 182,183).

Granger (1955), explica que a classificação de algumas ciências como “aplicadas” está relacionada diretamente ao aspecto de “intervenção” que elas podem possuir. Particularmente em relação às ciências humanas, a intervenção ou aplicação pode ocorrer de três formas:

- a) Terapêutica refere aos fatores considerados patológicos, com o intuito de saná-los. É a mais antiga e remonta ao século XVIII, por meio da psicologia objetiva.
- b) Preventiva - como o próprio nome indica - relaciona-se com o intuito de prever o comportamento dos indivíduos ou das coletividades.

c) Organizada - é a forma mais complexa de aplicação. Apresenta-se de modo a planejar de maneira completa e sistemática algum determinado fenômeno humano embasado em leis e na aplicação prática definida por processos.

Domingues (2004) considera que existem três planos de pesquisa em relação à metodologia. Em relação à compreensão, pode-se considerar as observações feitas por esse autor sobre a interpretação.

Em relação à explicação, Domingues (2004) descreve que enquanto a descrição se refere ao "quê" dos fenômenos observados, o passo seguinte se atém em ordenar esses fenômenos, dessa maneira as relações causais possam ser identificadas, com o auxílio de relações de coordenação e de subordinação das variáveis que compõem o fenômeno observado e a ordem com a qual elas interferem no fenômeno investigado. Ainda de acordo com esse autor, as explicações podem ser observadas de diversas formas - genéticas, estruturais, funcionais, finais e etc. - mas aquela que recebe praticamente toda a atenção dos pesquisadores é a explicação causal.

A explicação possui três funções principais. Em primeiro lugar, existe a função tecnológica, que é a mais comum, na qual se procura correlacionar da melhor maneira possível os meios disponíveis e os fins desejados, além de interferir nas características da ocorrência de fenômenos a partir da possibilidade de sua predição. A outra função delegada à explicação é a função instrumental, que responde pelo ato de explicar, e não da explicação em si. Por fim, tem-se a função heurística, que estimula e orienta novas investigações, as quais são muito úteis, pois todas possuem as suas limitações (KAPLAN, 1975). Nesta pesquisa, a principal função da explicação será a instrumental, com o intuito de verificar se realmente o modelo da

tentativa, o modelo da teoria racional e o modelo do comportamento planejado alcançaram os resultados esperados pelas suas teorias em relação a este estudo sobre o comportamento de tentativa de perda de peso. Como a própria ciência é um contínuo, as explicações a serem elaboradas nesta pesquisa podem servir de orientação para novas pesquisas.

Domingues (2004) explica que, em relação à explicação causal, a indagação a respeito do "como" da realidade faz com que o pesquisador siga dois procedimentos. Em primeiro lugar, procura classificar as variáveis e suas ocorrências em termos de antecedência e consequência e, a partir dos laços entre elas definir as causas e os efeitos aí envolvidos. De outro lado, o que ocorre mais comumente é que essa relação de causalidade não é possível de ser observada de forma direta. Assim, o pesquisador é obrigado a imaginar e abstrair as reais relações de causalidade que definem os fenômenos que são observados, bem como as provas de sua existência.

Para Domingues (2004),

[...] a particularidade da explicação causal é que a causa não pode ser descrita com a ajuda da observação, nem demonstrada com o concurso da razão. Trata-se, antes, de uma postulação ou de uma inferência da razão (no sentido de que atribuímos algo a algo ou de que supomos algo de alguma coisa), com cuja ajuda organizamos a experiência e demonstramos uma propriedade de um objeto qualquer. É mais: algo que vem antes da experiência (se admitimos que a mente funciona assim, com base na experiência), porém nunca junto com a experiência ou em meio dela. Daí a idéia de que a pergunta pelo "como" levar não só a um distanciamento em relação ao "quê" dos fenômenos, mas também a um desnível, por implicar a passagem da ordem do visível a ordem do invisível, com base na postulação de que ambas as ordens se coordenam entre si e, mesmo, de que uma se subordina a outra, como o imã (visível) à força da gravitação (invisível), havendo, portanto, algo de análogo ou comum entre elas (DOMINGUES, 2004, p. 117).

Kaplan (1975) entende que a explicação é diferente da descrição, pois, além de referir-se ao que acontece, define por que acontece. Reforça, esse autor:

Em suma, as explicações oferecem compreensão, mas nós podemos prever sem estarmos em condições de compreender e podemos compreender sem estarmos, obrigatoriamente, em condições de prever. É verdade, porém, que se uma explicação nos capacita a prever com êxito, nós temos bons motivos – os melhores motivos, talvez – para aceitar a explicação (KAPLAN, 1975, p.358).

De acordo com Domingues (2004), a interpretação pode ser entendida com se fosse um deslizamento dos fatos em direção à significação por parte do pesquisador. Assim, está relacionada com a significação dos fatos, indo além da explicação.

Por conseguinte, pode-se definir que a interpretação se desloca para o *modus significandi* dos fatos ou fenômenos, indagando pelo seu porquê e pelo para quê das coisas, ou o seu sentido. De outro lado, a explicação baseia-se fortemente no *modus operandi* dos fenômenos e nas relações de causa e efeito entre eles. Por isso, a interpretação está além da explicação – embora a pressuponha -, pois, por meio desse esquema de significação pode-se não só conhecer os esquemas causais, mas realmente se compreender o por quê e o para quê das coisas. Freund (1975) explica que a ciência consiste no método cujo intuito é fazer compreender a significação de um fenômeno e dos diversos elementos, uns em relação aos outros. É a interpretação que confere significado aos fenômenos. Esse autor descreve que Weber categorizou a interpretação em três tipos:

- a) Interpretação filológica - refere-se à análise de documentos e à interpretação literal de um texto. Enfim, consiste em uma atividade preliminar da ciência.
- b) Interpretação avaliativa, ou axiológica - diz respeito à avaliação ou julgamento que se faz de um objeto, aprovando-o ou não.
- c) Interpretação racional, causal ou explicativa - tem por intuito a compreensão pela causalidade entre os fenômenos ou entre os elementos do fenômeno. É a única que intervém

fortemente na elaboração de uma reflexão científica, por meio da análise dos meios utilizados e dos fins alcançados e desejados.

Pode-se concluir que os conceitos e as formas de pesquisas relacionadas à descrição, explicação e interpretação (compreensão) comumente se sobrepõem-se e misturam-se, gerando a necessidade de distinção e de separação entre elas e, concomitantemente, à necessidade de relacioná-las e articulá-las para a melhor busca do conhecimento. Mais interessante ainda, Domingues (2004) afirma que se pode combinar e misturar esses três conceitos das mais diversas formas possíveis.

Segundo Domingues (2004), Durkheim considera que o estudo de caso é muito útil e que, muitas vezes, é melhor ter uma experiência bem feita de um só caso, mesmo com as limitações conhecidas a respeito desse método, por exemplo, a descoberta de um contraexemplo, do que especulações sem qualquer base empírica. Kaplan (1975) ainda explica que o cientista parte do “nada” e chega ao final. Em verdade, existe uma continuidade ao longo do tempo em relação às descobertas científicas e esta nunca será um fim absoluto. O particular pode ser um caminho para se buscar a generalidade. Segundo Granger (1955), somente mediante a passagem de fatos para leis é que a generalização é possível. Kaplan (1975), citando Weber, explica que as leis e as regularidades não são o fim, mas os meios para se compreender o individual concreto real por meio de abstrações universais. Contudo, apesar de a universalização não ser possível, isso não significa que não se pode ter a ambição de tentar generalizar o máximo possível, de acordo com as mais rígidas normas metodológicas. Como bem lembra Kaplan (1975, p. 124), “o caso individual não empresta validade à generalização, mas orienta sua formulação e verificação; proporciona significado e não verdade”.

Em relação aos caminhos utilizados para se chegar mais profundamente à realidade humano-social, têm-se as seguintes opções:

- 1) A determinação da essência por trás da aparência, associada a determinação da causa e da lei que regula os fenômenos (Marx);
- 2) A determinação da constelação de causas que subjaz a um mundo dos homens, dissociada da determinação da essência e da determinação da lei (Weber);
- 3) A determinação da causa que subjaz aos fenômenos humano-sociais, dissociada da determinação da essência e associada à determinação da lei (Durkheim);
- 4) A determinação da estrutura profunda da realidade humano-social, além do nível aparente e manifesto, dissociada da determinação da essência e associada à determinação da causa e da lei (Freud & Levi-Strauss). (DOMINGUES, 2004, p. 141).

De acordo com essa classificação e com os objetivos, hipóteses e metodologia apresentados para essa pesquisa, verifica-se que ela irá trilhar, em princípio, o caminho desenvolvido por Durkheim.

A imputação causal é um instrumento que será utilizado nas pesquisas qualitativas. Ele procura relacionar os eventos antecedentes e consequentes em relação a um fato determinado, em uma construção mental na qual as diversas causas são trabalhadas pelo pesquisador, por meio da alteração do curso dos acontecimentos ao longo do raciocínio e da análise do pesquisador que define o conjunto de eventos ou fenômenos que desencadearam o evento objeto do estudo.

De acordo com Freund (1975), a imputação causal procura relacionar todas as causas possíveis para um determinado fenômeno e, a partir daí, determinar o peso de cada uma em relação a ele. Assim, criam-se quadros imaginários, nos quais se busca definir o que poderia ter acontecido no caso considerado. Ou seja, o pesquisador irá criar cursos imaginários para o processo de tentativa de perder peso, as características desse processo, as suas consequências caso alcancem ou não os resultados esperados, de sorte que poderá definir as causas mais

importantes dentro do seu enorme conjunto, em termos do comportamento do consumidor. No caso desta pesquisa, os diversos fatores que contribuíram ou não para a tentativa de perder peso serão trabalhados pelo pesquisador com os respondentes para a verificação mais acurada da real importância de cada um destes na intenção comportamental descrita pelos consumidores, por meio de perguntas que levarão à construção de situações imaginárias nas quais o respondente irá definir o que teria acontecido naquele caso.

3 REFERENCIAL TEÓRICO E CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO

O conteúdo da revisão teórica utilizada nesta tese possui uma grande importância, na medida em que muitas das hipóteses aqui estudadas tiveram sua origem a partir do estudo e análise de diversos artigos que tratam dos três modelos teóricos testados e pesquisados: teoria da ação racional (TAR), teoria do comportamento planejado (TCP) e teoria da tentativa (TT). Além disso, o conhecimento produzido por esta pesquisa depende fortemente dos conhecimentos teóricos presentes nos modelos e teorias estudadas.

Pretende-se que o conhecimento produzido neste estudo seja, de fato, uma evolução teórica e metodológica das três teorias referenciadas.

É importante ressaltar que a organização do referencial teórico, parte de um contexto teórico "mais geral" para um contexto mais específico. Esta seção inicia-se com a descrição acerca do comportamento do consumidor. Em seguida, apresentam-se as bases conceituais e teóricas que posteriormente foram usadas na elaboração da teoria da ação racional, teoria do comportamento planejado e teoria da tentativa. Essas bases são formadas pela descrição das crenças, atitudes e modelo expectativa-valor. Para fechar esta seção, são apresentados de forma detalhada os modelos das teorias mencionadas.

Com o intuito de facilitar o entendimento e a apresentação das diversas teorias a serem descritas nesta seção, elaborou-se o quadro 1 com as características pertinentes a cada um dos modelos e teorias utilizados nesta pesquisa:

QUADRO 1

Resumo comparativo dos principais modelos e teorias utilizados na pesquisa

Modelo/Teoria	Autores	Principais Inovações e Vantagens
Expectativa-Valor	Fishbein (1967)	Constrói, de forma clara e operacional, as associações entre os conceitos de crenças e atitudes em relação a um objeto ou comportamento. A grande crítica diz respeito à racionalidade presente no modelo, o qual não contempla as emoções presentes no processo decisório das pessoas e consumidores.
Teoria da Ação Racional (TAR)	Fishbein e Ajzen (1975) e Ajzen e Fishbein (1980)	Utilizando o modelo expectativa-valor como origem da formação das atitudes por meio das crenças, a TAR procura explicar e prever a criação e a intensidade das intenções comportamentais e do comportamento em si, por meio dos construtos de atitudes, normas subjetivas e intenções comportamentais. Diversos estudos mostram que essa teoria atingiu, em muitas ocasiões, os seus propósitos teóricos e práticos.
Teoria do Comportamento Planejado (TCP)	Ajzen (1985)	Inclui o construto controle percebido sobre o comportamento por parte do indivíduo, a partir da TAR. Melhora a predição das intenções comportamentais e do comportamento para ações nas quais o controle sobre elas por parte do indivíduo não é totalmente garantido ou seguro.
Teoria da Tentativa (TT)	Bagozzi e Warshaw (1990)	Extensão da TCP, a qual agrega o comportamento passado por meio da recentidade e frequência. Trabalha não só com a percepção do controle do indivíduo sobre o comportamento como também com a avaliação do processo da tentativa. Melhora as predições sobre a formação das intenções e a realização do comportamento quando as ações estão associadas à tentativa de alcance de uma meta ou objetivo.

Fonte: elaborado pelo autor.

3.1 Comportamento do Consumidor

O comportamento do consumidor pode ser definido como “atividades com que as pessoas se ocupam quando obtêm, consomem e dispõem de produtos e serviços” (ENGEL; BLACKWELL; MINIARD, 2005, p. 6). Nesse caso, o entendimento de produto deve ser o mais amplo possível, incluindo qualquer coisa que possa ser utilizada para satisfazer o desejo do consumidor. Assim, serviços, ideias, lugares ou pessoas também podem ser considerados como produtos (KOTLER, 2006).

De acordo com o conceito de Engel; Blackwell e Miniard (2005), comportamento do consumidor diz respeito às atividades e processos anteriores e posteriores à compra ou ao consumo de forma geral. As atividades de busca de informações acerca do produto ou o crescente desejo por sua posse e ainda, o processo de avaliação das marcas e modelos existentes são exemplos de atividades ou fases pré-compra. De outro lado, as avaliações realizadas pelos consumidores acerca do produto comprado, as reclamações em caso de insatisfação e o descarte de produtos que perderam sua funcionalidade são exemplos de processos posteriores à compra. No caso de bens de especialidade ou produtos com maior conteúdo tecnológico, que exigem muitas informações para a decisão de compra, o processo decisório pode ser bastante complexo, gerando insegurança e desconforto psicológico no consumidor (PACHAURI, 2002).

De acordo com Simonson *et al.* (2001), apesar dos grandes avanços alcançados nas pesquisas sobre o comportamento do consumidor, ainda existem muitas discordâncias acerca do seu conceito, dos seus objetivos e das suas relações com outras disciplinas.

Mowen e Minor (2003) entendem que três perspectivas funcionam como diretrizes para o pensamento do comportamento do consumidor e para a identificação das variáveis que o influenciam:

- a) Tomada de decisão - interpretação do ciclo de consumo como a resolução racional de um problema. É apresentada como a sucessão lógica de etapas: reconhecimento de um problema, busca de alternativas, avaliação de opções, escolha e avaliação pós-compra.

- b) Experimental - perspectiva que inclui na análise elementos emocionais e subjetivos, pois o consumo também é buscado para satisfazer desejos e fantasias, e vivenciar emoções. Por exemplo, a compra por impulso e a busca por variedade.

- c) Influência comportamental - reconhecimento de que muitas decisões de consumo são desencadeadas por forças ambientais que levam o consumidor à ação, independentemente de serem ou não antecipadas pela elaboração de crenças e sentimentos acerca do produto. O consumidor não passa necessariamente por um processo racional ou então desenvolve sentimentos pelo produto.

Para Kotler (1999), o comportamento de compra do consumidor é complexo. De um lado, ele é altamente influenciado pelos estímulos de marketing, elaborados pelas empresas e pelos profissionais de marketing; de outro, o próprio consumidor constitui-se em uma “uma caixa-preta”, em que diversos fatores e respectivas características também influenciam o seu comportamento de compra. O ponto central em relação ao comportamento dos consumidores é descobrir como reagem em resposta aos diversos estímulos de marketing.

O ato da compra não surge do nada. Seu ponto de partida é a motivação, que vai conduzir a uma necessidade, a qual, por sua vez, despertará um desejo. Com base em tal desejo, surgem as preferências por determinadas formas específicas de atender à motivação inicial e suas preferências estarão diretamente relacionadas ao auto-conceito: o consumidor tenderá a escolher um produto que corresponda ao conceito que ele tem ou que gostaria de ter de si mesmo. No entanto, e em sentido contrário à motivação, surgem os freios. Trata-se da consciência de risco que vem implícita ou explicitamente relacionada com o produto (KARSAKLIAN, 2000, p.19).

Em seu estágio inicial, a pesquisa do comportamento do consumidor considerava apenas os princípios teóricos emprestados da economia para explicar as preferências do consumidor em virtude da oferta, da renda e dos preços. Somente a partir da década de 1950 é que as

pesquisas sobre o comportamento do consumidor começaram a ser tratadas como um assunto referente aos estudos de marketing. (LAWSON, 2000)

De acordo com Pachauri (2002), o comportamento do consumidor atingiu status de campo de estudo na década de 1960. O principal impulso nessa época foi a criação da Associação de Pesquisa do Consumidor, em 1969, e, logo após, o periódico *Journal of Consumer Research* (1974).

Em relação ao desenvolvimento do comportamento do consumidor Lawson (2000) define três períodos:

- a) A Era da Segmentação - anterior aos anos 1960 - em que se pesquisaram as características do consumidor, demográficas, psicológicas e sociais, e como elas podiam explicar a demanda por produtos e marca, com o intuito de validar a segmentação de mercado.
- b) Era do Processo Decisório - de meados da década de 1960 até o final da década 1970, caracterizou-se pelo desenvolvimento de conhecimento sobre processo decisório do consumidor. Começou a integração do comportamento do consumidor com outras disciplinas, notadamente a sociologia e a antropologia. Os modelos mais famosos acerca do processo de tomada de decisão são criados nesse período, Nicósia (1966), Engel; Kollat e Blackwell (1968) e Howard e Sheth (1969), influenciaram fortemente a disciplina e servem de referência até os dias atuais. Outro ponto a ser ressaltado é que nessa época surgiram novas variáveis para serem utilizadas na segmentação de mercado e

descobriu-se a importância da família como influenciadora do comportamento dos consumidores.

- c) Era da Diversificação - a partir da década de 1980 foi caracterizada pela diversidade de métodos, técnicas e temas de pesquisa. Alguns autores ampliaram o tema do comportamento do consumidor para o de marketing social, abordando temas como o consumo compulsivo de produtos e de produtos não moralmente corretos, como cigarros, bebidas e afins (alguns autores denominam “lado oculto do consumo”). Outros autores, como Foxall, propuseram uma orientação alternativa baseada no behaviorismo. Nos dias atuais, o comportamento do consumidor pode ser descrito como respostas dos consumidores a estímulos (muitos deles ligados aos 4 P’s de marketing) e por meio de sua decodificação e da busca de informações presentes na memória do consumidor ou de fontes de informações (vendedores, propaganda boca a boca e revistas especializadas, por exemplo), sem se esquecer da influência de variáveis ambientais e individuais. Apesar das limitações com que os modelos são criados, essa abordagem do comportamento do consumidor é muito útil para representar situações de compra tanto complexas quanto simples vividas pelos consumidores.

Os consumidores procedem de diferentes maneiras durante o processo de compra em relação a diferentes produtos e marcas (CANTON; GRISI; SANTOS, 1989). O processo de escolha e do modo de agir dos consumidores também sofre influência de fatores culturais, sociais, pessoais, psicológicos, econômicos etc. (KOTLER, 1999).

De acordo com Canton; Grisi e Santos (1989) e Karsaklian (2000), o envolvimento dos consumidores com o processo de compra dos produtos depende de fatores que podem

influenciá-lo isoladamente ou em conjunto: preço, ocasião de uso, percepção de riscos, interesse, visibilidade social e valor simbólico do produto. Esse envolvimento afeta diretamente o comportamento dos consumidores. Um consumidor altamente envolvido procura muitas informações e as analisa com mais cuidado (KARSAKLIAN, 2000). Em relação aos riscos, Canton; Grisi e Santos (1989) salientam que a percepção do risco e o envolvimento no processo de compra são diretamente proporcionais. Isto é, quanto maior a percepção de risco, maior será o envolvimento do consumidor, e vice-versa. Isso ocorre em função das possíveis consequências negativas advindas de uma compra mal feita, mesmo que o produto tenha um preço baixo. Muitas vezes, os consumidores compram produtos mais caros com o objetivo de reduzir a sensação de risco (SHAPIRO, 1986).

Segundo Simonson *et al.* (2001), os tópicos principais acerca do comportamento do consumidor são também aspectos centrais em outros ramos do conhecimento, especialmente a psicologia. Recentemente, outras disciplinas também passaram a contribuir fortemente com a teoria acerca do comportamento do consumidor, notadamente a economia e antropologia.

O próximo tópico apresenta a crença, que exerce papel fundamental na formação das atitudes, as quais são construtos que estão presentes em todos os modelos estudados: TAR, TCP e TT.

3.2 Crenças

As crenças podem ser conceituadas como a percepção de um indivíduo que acredita que determinando objeto, ou pessoa, possui certos atributos, qualidades e características (FISHBEIN; AJZEN, 1972). Para Bennett e Kassarian (1975),

[...] uma crença (ou opinião) é uma cognição emocionalmente neutra ou um “conhecimento” de um indivíduo sobre algum aspecto de um objeto do ambiente – isto é, as coisas que a pessoa “sabe” que são verdadeiras, a partir de seu próprio ponto de vista, consistindo dos fatos sobre alguma coisa, como a pessoa os vê, em determinado momento (BENNET; KASSARJIAN, 1975, p. 101).

Ou, ainda, “a crença é um pensamento descritivo que uma pessoa sustenta sobre algo” (KOTLER, 1994, p. 173).

As relações entre crenças, atitudes, intenções e comportamento podem ser entendidas da seguinte forma: o indivíduo, por meio da sua percepção do mundo, aprende sobre os objetos – pessoas, lugares, coisas, animais, etc; este aprendizado leva as pessoas a formarem crenças, as quais influenciam suas atitudes em relação ao mundo, aos objetos e afins, as quais estão relacionadas diretamente com as crenças. Diversas relações significativas entre atitudes e crenças já foram e ainda são descritas pelos estudiosos (FISHBEIN; AJZEN, 1972).

Exemplos comuns de crenças que podem ser observadas e descritas nos dias atuais se referem ao país de origem do produto (CHAO; GUPTA, 1995; AHMED *et al.*, 2004). Essas crenças do público-alvo a respeito das crenças associadas ao país de origem dos produtos influenciam fortemente a taxa de adoção de produtos estrangeiros em novos mercados.

De acordo com Mowen e Minor (2003), a origem das crenças está relacionada com a aprendizagem cognitiva e ao processamento de informações, pois estão associadas ao conhecimento que as pessoas têm a respeito dos objetos – coisas do mundo real das quais os indivíduos possuem opiniões -, suas características – atributos, qualidade, aspectos - e benefícios – resultados - advindos deles. Nem sempre as crenças serão verdadeiras. Muitas vezes, a percepção humana é imperfeita, e as pessoas também estão sujeitas a outros

processos, tais como efeito halo (atribuição de características de um objeto para outros objetos semelhantes), retenção seletiva (somente armazenar as informações que estão de acordo com as suas crenças e pensamentos), e assim por diante.

Outro ponto a ser considerado na formação das crenças é que as pessoas, em geral, dão mais importância às informações negativas do que às positivas no processo de aprendizado sobre determinado objeto, o que pode servir como um processo de viés da realidade (AJZEN, 2001).

É importante ressaltar que uma simples crença específica ou atitude, em princípio, não exerce uma influência tão grande a ponto de fazer com que um comportamento seja realizado. Esse último é uma consequência de várias crenças e atitudes, relacionadas preliminarmente às intenções comportamentais criadas (FISHBEIN; AJZEN, 1972).

Mas não são somente essas relações que existem entre esses construtos. É importante ressaltar que esse processo é dinâmico e inter-relacionado entre todos os conceitos. Por exemplo, a existência de atitudes irá influenciar a formação de novas crenças. A repetição de uma ação irá fornecer informações para a mudança de crenças, as quais posteriormente também influenciam na modificação das atitudes, e assim por diante (FISHBEIN; AJZEN, 1972).

3.3 Atitudes

O conceito de atitudes é um dos mais importantes dentro do comportamento do consumidor e da psicologia social. Foi criado por Allport (1935) e desde então vem mudando ao longo do tempo. Primeiramente, correspondia à inclinação do corpo ou à postura de uma pessoa (BAGOZZI; GÜRHAN-CANLI; PRIESTER, 2002). De acordo com Fishbein e Ajzen

(1974), entende-se que as atitudes de uma pessoa em relação a um objeto referem-se, basicamente, à predisposição das pessoas para responder de uma forma consistente, seja essa resposta favorável ou desfavorável, a esse objeto. As atitudes estão associadas às avaliações de um objeto por meio das dimensões de “a favor ou contra”, “bom ou ruim”, “gostar ou não gostar”, e assim sucessivamente (AJZEN; FISHBEIN, 2000).

As atitudes podem ser entendidas como um composto formado por itens cognitivos oriundos das crenças dos indivíduos e itens afetivos, formados pelas emoções e sentimentos das pessoas. As atitudes caracterizam-se, basicamente, pela predisposição das pessoas a responderem de forma favorável ou desfavorável a respeito de um objeto (FISHBEIN; AJZEN, 1972). É uma predisposição em comportar-se de determinada forma em relação a determinado objeto, seja de forma favorável ou não, por meio da organização de processos cognitivos, emocionais e motivacionais (HAWKINS *et al.*, 2007).

Essas definições possuem algumas implicações, como, a de que as atitudes – em verdade, as crenças que formam as atitudes – se encontram na mente das pessoas, pois são predisposições de que elas, que são aprendidas pelas pessoas por meio de informações ou experiências diretas e elas produzem respostas consistentes (SHETH; MITTAL; NEWMAN, 2001). Assim, as atitudes tornam o mundo mais fácil para as pessoas, pois elas não podem generalizar categorias de objetos, além de economizar esforço para tomar as suas decisões (KOTLER, 1994).

O mais interessante em relação ao comportamento do consumidor é que, ao contrário dos temas “clássicos” da psicologia, os quais são mais estáveis ao longo do tempo – preconceito, racismo, ideologias políticas e etc. -, seus temas, produtos, empresas e afins são muito mais

voláteis e estão sempre se modificando. Assim, a compreensão das atitudes, sua formação e modificação são itens primordiais e recebem grande atenção dos estudiosos e profissionais do marketing. Muitas estratégias mercadológicas foram desenvolvidas a partir de estudos cujo foco principal eram as atitudes, situação que não mudou até hoje (BITNER; OBERMILLER, 1985; KARSAKLIAN, 2000; SOLOMON, 2002). Sobre sua importância, Ajzen (2001) e Kokkinaki (1999) descrevem que o construto *atitude* continua a ser um dos focos principais dos estudos e pesquisas das ciências sociais e do comportamento, inclusive no comportamento do consumidor.

A atitude não é construto que apresenta somente uma dimensão. Em princípio, acredita-se que as atitudes são formadas por três componentes (fig. 1): cognição, aspecto racional da atitude; emoção, parte afetiva da atitude; e conação, ação relacionada à atitude. Isso significa que a medição das atitudes, em princípio, deve levar em consideração esses três componentes (AJZEN; FISHBEIN, 2005; SOLOMON, 2002). Isso ajuda a explicar por que alguns estudos que trabalharam a relação entre atitude e comportamento obtiveram resultados ruins.

A cognição diz respeito às crenças do indivíduo, as quais podem ser características técnicas do objeto em questão ou então os benefícios emocionais em relacionar-se com ele. Basicamente, realiza a ligação entre o objeto e o benefício ou desempenho dele. As crenças podem ser normativas, quando existem juízos morais e de valor; avaliativas, como o próprio nome indica, realiza-se a avaliação do objeto; descritivas, ligam um objeto a uma qualidade ou resultado (HAWKINS, *et al.*, 2007; SHETH; MITTAL; NEWMAN, 2001; BENNETT; KASSARJIAN, 1975).

O componente afetivo está associado à avaliação emocional do objeto (HAWKINS, *et al.*, 2007). O afeto pode ser descrito como o sentimento de um indivíduo associado a um objeto ou a emoções que são geradas nesse indivíduo pelo objeto (SHETH; MITTAL; NEWMAN, 2001; BENNETT; KASSARJIAN, 1975).

Por último, mas não menos importante, o componente conativo contém a predisposição da ação da pessoa – ou em agir - em relação ao objeto (HAWKINS, I., 2007; SHETH; MITTAL; NEWMAN, 2001; BENNETT; KASSARJIAN, 1975).

É importante ressaltar que os três componentes que formam as atitudes, em geral, são coerentes e consistentes entre si. É apropriado representá-los de forma interdependente e mutuamente influenciados. Por conseguinte, as mudanças que ocorrem em um dos componentes provavelmente irão gerar os outros dois componentes. Por isso, na maioria dos casos, basta mudar um dos componentes da atitude para conseguir mudá-la em todos os seus aspectos (HAWKINS, *et al.*, 2007; SHETH; MITTAL; NEWMAN, 2001).

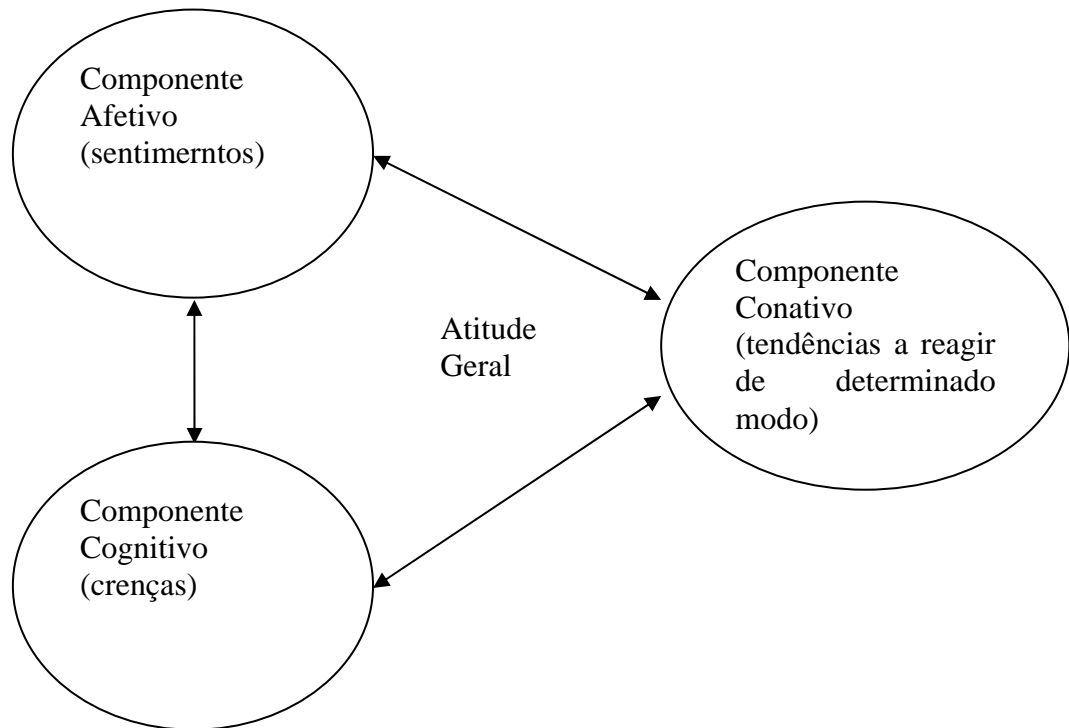


FIGURA 1 - Coerência entre os componentes da atitude

FONTE: HAWKINS *et al.*, 2007, p. 206.

Segundo Ajzen (2001), nem sempre tal processo é verdadeiro. Nesse caso, tem-se a ambivalência, a qual é caracterizada pela existência de disposições positivas e negativas, que ocorrem ao mesmo tempo, por parte de uma pessoa na avaliação das atitudes referentes a um objeto. O problema é que quando isso ocorre as previsões acerca do comportamento a partir das atitudes ficam prejudicadas. Ou seja, o poder das previsões em prever o comportamento fica comprometido (fig. 2).

De outro lado, quando o afeto e a cognição são compatíveis entre si, ambos contribuem de forma importante e igual para a previsão do comportamento. Para as pessoas que formam as suas atitudes principalmente a partir da sua cognição, as crenças serão mais importantes para a

formação das atitudes. Ao contrário, para as pessoas que desenvolvem as suas crenças principalmente a partir dos seus sentimentos o componente afetivo será primordial nas formas das suas atitudes. Em suma, para a formação das atitudes existe diferença na importância dos seus componentes, em função do processo de percepção dos indivíduos acerca da realidade (AJZEN, 2001).

De acordo com Ajzen e Fishbein (2000), o afeto diz respeito aos estados de humor das pessoas, associado a diferentes emoções, sem, contudo, que isso tudo possa estar relacionado a algum objeto específico.

O componente cognitivo diz respeito às crenças e associações em relação ao objeto analisado. Basicamente, é aquilo que a pessoa sabe ou acredita a respeito dele. O componente afetivo contém os sentimentos que a pessoa exprime ou sente em relação a algo. O componente conativo relaciona-se às ações da pessoa considerando o objeto avaliado, ou seja, como a pessoa pretende agir – intenção comportamental (KARSAKLIAN, 2000).

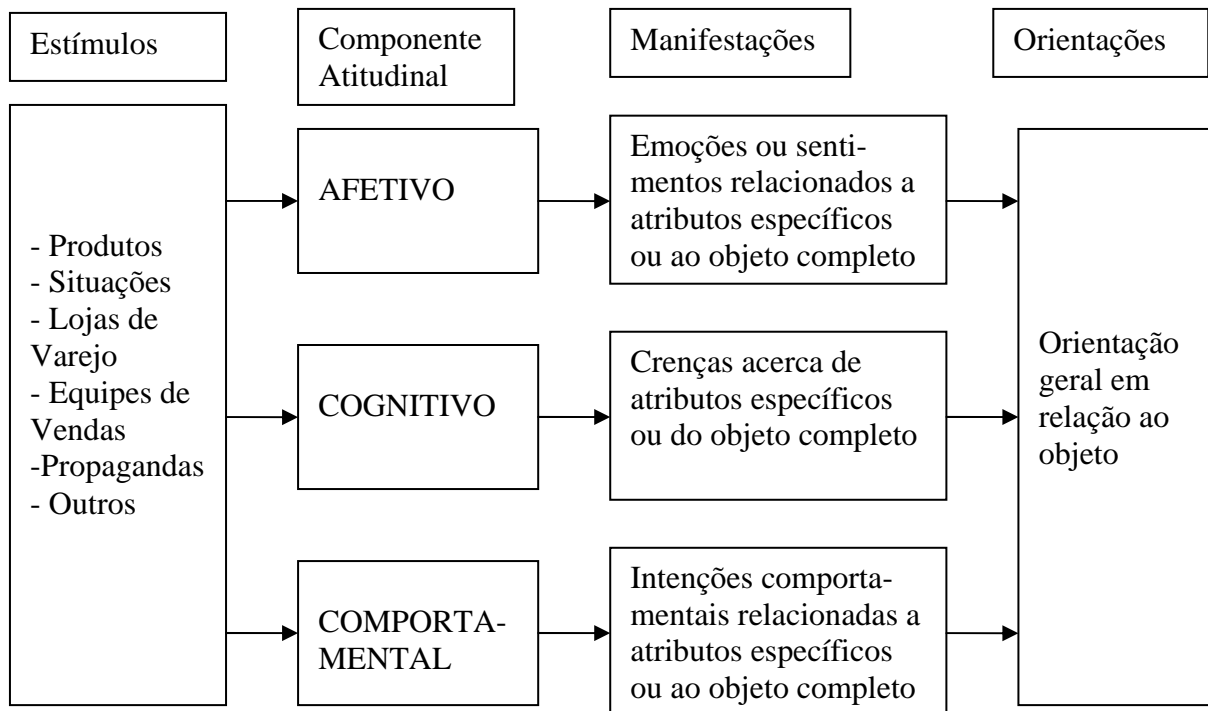


FIGURA 2 - Componentes e manifestações da atitude

FONTE: adaptado de HAWKINS *et al.*, 2007, p. 201.

Como as atitudes são formadas a partir das crenças facilmente acessíveis pelos indivíduos, quaisquer mudanças nessas últimas deverão, em princípio, gerar mudanças nas primeiras. São essas crenças que prevalecem na formação das atitudes das pessoas (AJZEN; FISHBEIN, 2000).

Algumas características importantes das atitudes: elas podem ser aprendidas e, portanto, modificáveis por outras pessoas; possuem um alvo ou objeto (no caso desta pesquisa, tem-se a ação de perda de peso); possuem intensidade em sua força de associação (ETZEL; WALKER; STANTON, 2001).

As atitudes desempenham diversas funções para os indivíduos, entre as quais se destacam (SHETH; MITTAL; NEWMAN, 2001; MOWEN; MINOR, 2003):

- Utilitárias - as atitudes ajudam as pessoas a tomarem decisões, com o intuito de maximizar as compensações e minimizar as punições.
- Defesa do ego - aproxima-se ou afasta-se de objetos que aumentam ou diminuem o seu status. Além disso, protege o indivíduo de realidades desagradáveis do ambiente externo e de verdades pessoais. Essa aproximação ou afastamento depende da sua formação de atitudes.
- Conhecimento - as atitudes são importantes para facilitar o processo de tomada de decisão, tornando o processo de busca de informações e seleção das alternativas mais rápidas e menos desgastantes. Funciona como acréscimo de conhecimento para as pessoas tomarem decisões.
- Expressiva de valor - significa que as pessoas são capazes de expressar os seus valores por meio das suas atitudes, as quais são coerentes com o seu comportamento.

As atitudes também são úteis aos governos que desejam modificar o comportamento da população em geral. Por exemplo, utilização de álcool, entorpecentes, fumo, cinto de segurança e capacete. Assim, quando o governo consegue modificar as atitudes das pessoas, como consequência, muitas vezes, estas também mudam o seu comportamento (SHETH; MITTAL; NEWMAN, 2001)

As atitudes também possuem hierarquias em relação ao processo de compra ou aquisição de produtos por parte do consumidor. Vários autores desenvolveram denominações diferentes para elas, mas, basicamente, podem-se dividi-las em: alto envolvimento ou baixo envolvimento. Diversas características influenciam essa classificação. Entre elas, destacam-se variáveis situacionais, como “orientação para compra” ou “orientação para buscar informações”, nível de envolvimento do consumidor e pressão do tempo; variáveis pessoais,

como tipo de tomada de decisão e necessidade de processamento de informações, conhecimento prévio e experiência anterior e personalidade; e variáveis pertinentes aos produtos, como risco de compra (preço, saúde, imagem e envolvimento, entre outros), tipo de produtos ou serviços e complexidade deles (BITNER; OBERMILLER, 1985; SHETH; MITTAL; NEWMAN, 2001).

De acordo com Ajzen e Fishbein (2005), no final da década de 1960 e início da de 1970 muitos estudiosos que pesquisaram a relação entre atitudes e comportamento afirmaram que ela era muito fraca e que as atitudes não eram boas preditoras do comportamento futuro dos indivíduos. De outro lado, as medidas globais de atitudes em relação a um objeto que foram realizadas não possuíam nenhuma especificação em relação ao contexto, ocasião e ação a ser desempenhada em relação ao objeto. Ajzen e Sexton (1999) descrevem que podem ocorrer diversos vieses e erros na medição das atitudes e, portanto, na predição do comportamento. Assim, quando crenças mais positivas em relação a um objeto estiverem disponíveis, maior será a tendência de medir a atitude de forma mais favorável e até mesmo o indivíduo poderá comportar-se em função desses fatores. Em relação à disponibilidade de crenças negativas, o mesmo ocorre, porém de maneira inversa.

O grande problema, segundo Ajzen (1985) e Ajzen e Fishbein (2005), é que estudiosos trabalharam, e ainda trabalham, com construtos errados para mensurar as atitudes em relação a determinados comportamentos. Mais especificamente, esses autores descrevem que os estudiosos que obtiveram resultados ruins para a predição do comportamento em relação à mensuração das atitudes, muitas vezes, cometeram o erro de medir as atitudes globais em relação a determinado objeto, e não medir as atitudes em relação às consequências desse comportamento. Por exemplo, as pessoas podem ter atitudes positivas em relação aos

exercícios físicos, mas isso não significa que elas têm a predisposição de realizá-los. O correto é mensurar as atitudes em relação à disposição de realizar exercícios físicos. Esses autores denominaram esse problema de “inconsistência de avaliação”. Assim, concluem que as atitudes possuem um poder de predição muito maior em relação ao comportamento do que em relação ao objeto relacionado ao comportamento. Em estudo sobre a adoção de novas tecnologias, Bagozzi (1992) deixa bem claro que as atitudes relacionadas às consequências dessa ação, e não as atitudes em relação ao objeto – adoção de novas tecnologias – é que irão influenciar o comportamento dos indivíduos.

Para minimizar esse problema, Ajzen (1985) descreve que para o processo de medição das atitudes em relação a determinado comportamento devem-se considerar o objeto, a ocasião e o contexto nos quais o comportamento será realizado e a própria ação em particular que será executada. Em relação a todo esse processo, Ajzen e Fishbein (1977) o conceituaram como “medição de ações múltiplas”, no qual a mensuração das atitudes em relação a determinado objeto garante uma forte relação entre atitudes e comportamento em relação a esse objeto, melhorando o nível de predição do comportamento dos indivíduos.

Ajzen e Sexton (1999) e Ajzen e Fishbein (2005) conceituaram esse processo como “princípio da compatibilidade”, no qual, para se assegurar a compatibilidade entre atitudes e um comportamento específico, esse último devia ser descrito em termos de uma ação relacionada a um alvo, realizada em um determinado contexto e ocasião. Em outras palavras, esse princípio estipula, basicamente, que tanto as atitudes quanto o comportamento devem se situar no mesmo nível de generalização ou de especificidade. Se o comportamento a ser previsto por meio da predição da intenção comportamental diz respeito à reciclagem de lixo semanal, a

operacionalização das atitudes deve se referir à consequência do comportamento de se reciclar o lixo toda a semana.

Em suma, Ajzen (1985) afirma que é esperado que mensurações globais que não levem em consideração o tempo, o contexto e a ação específica a ser realizada em relação a determinado objeto não sejam capazes de prever ações particulares relacionadas a esse objeto em questão. Os estudiosos que desejam mensurar as atitudes em relação a um objeto devem identificar o nível exato da atitude em relação ao objeto ou comportamento que está buscando conhecer (PETER; OLSON, 1999).

Se o desejo do investigador é o estudo das atitudes globais em relação a determinado objeto, Ajzen e Fishbein (2005) descrevem que o ideal é o investigador utilizar um grande número de comportamentos específicos em relação a determinado objeto, ou seja, ao domínio de interesse do pesquisador. Esse processo é descrito pelos autores como “princípio da agregação”.

As atitudes ainda podem possuir diferentes avaliações em função do contexto na qual são mensuradas. Ajzen (2001) e Peter e Olson (1999) explicam que um objeto pode possuir inúmeras atitudes relacionadas a ele. Nesse caso, dependendo do contexto, do comportamento, da ocasião e de outros fatores, uma pessoa pode ter diferentes atitudes em relação ao objeto em questão. Por exemplo, as pessoas podem apresentar uma atitude positiva em relação aos dentistas, mas também é possível ter uma outra atitude em relação a ir ao dentista para uma consulta.

Outro ponto importante diz respeito à coerência do processo de medição das atitudes e do comportamento futuro em termos do seu foco. Se o foco da medição das atitudes estiver voltado para os seus aspectos afetivos e o foco do comportamento futuro se prender mais especificamente a aspectos cognitivos, existe uma grande possibilidade das predições a respeito da ação futuro serem ruins (AJZEN; SEXTON, 1999).

Segundo Ajzen e Fishbein (2005), as críticas mais antigas relacionadas à utilização das atitudes para prever o comportamento das pessoas relaciona-se, basicamente, ao viés que muitos entrevistados podem gerar pelo fato de desejarem responder de forma socialmente aceitável às perguntas sobre as crenças relacionadas a determinado comportamento. Ajzen e Sexton (1999) descrevem que as pessoas podem querer evitar conflitos ou serem aceitas em grupo, e dessa forma criam um viés entre as suas atitudes e seu comportamento. Assim, tem-se o que eles conceituaram de “expressões simbólicas”, que podem ser diferentes do seu “comportamento autêntico”. Por exemplo, em relação a ações discriminatórias contra minorias (negros, asiáticos, etc.), esses autores descobriram que, muitas vezes, as pessoas agem de forma diferente do que dizem em função de aspectos ou normas sociais. Nesse caso, é necessária a utilização de ferramentas de medição de atitudes que evitem ou diminuam esse tipo de problema, tais como esconder o real propósito da pesquisa e medir a reação orgânica das pessoas: pupila, batimentos cardíacos, sudorese e etc.

Verificou-se também que a consistência entre atitudes e comportamento também é influenciada por fatores como características da própria atitude, situação na qual a ação ocorre, nível de interesse e envolvimento com a ação ou objeto, e por fatores pessoais dos indivíduos, como necessidade de informações, seu nível de automonitoramento, autoconsciência e afins. Por exemplo, quanto maior o automonitoramento do indivíduo, mais

sensível ele será em relação às pressões de amigos, familiares e sociedade em geral, e isso afetará o seu comportamento. Se o interesse ou o envolvimento da pessoa for muito alto em relação ao comportamento relacionado às suas atitudes, mesmo que globais, estas últimas serão boas preditoras em relação ao comportamento estudado (AJZEN; FISHBEIN, 2005).

Outro ponto a ser ressaltado é que quanto maior o envolvimento ou interesse da pessoa em relação ao comportamento maior será a busca por informações e mais intenso o processo cognitivo de recuperar informações relacionadas às crenças a respeito das consequências do comportamento e também de aprender sobre esse último (AJZEN; SEXTON, 1999; KOKKINAKI, 1999; AJZEN; FISHBEIN, 2000; HAWKINS *et al.*, 2007). Nesse caso, tem-se maior estabilidade das atitudes e, conseqüentemente, das intenções comportamentais, o que melhora a capacidade de predição do comportamento (AJZEN; FISHBEIN, 2005; PETER; OLSON, 1999). Quanto maior for o envolvimento de um consumidor com um determinado produto ou serviço, maior será a força das suas atitudes e, conseqüentemente, das suas intenções. Caso o envolvimento seja pequeno, provavelmente a influência de outras pessoas será fundamental para a formação das atitudes (KOKKINAKI, 1999). Também, o aprendizado pode acarretar mudança de crenças e, conseqüentemente, mudanças de atitudes (HAWKINS *et al.*, 2007).

Quando o interesse em relação à ação é pequeno, na maioria das vezes, um número muito pequeno de crenças será o responsável pela tomada de decisão do indivíduo. Muitas dessas crenças serão formadas ou acessadas com o mínimo de processamento cognitivo, por meio de heurísticas, imitação ou “macetes”, comumente utilizados pelas pessoas em sua vida cotidiana (AJZEN; FISHBEIN, 2000).

Outra classificação a respeito da estabilidade da intenção comportamental é explicada por Chatzisarantis e Biddle (1998). Esta última é mais estável quando a motivação para o comportamento é considerada intrínseca. Nesse caso, existe uma afetividade da pessoa em relação ao comportamento e não existe pressão externa – de outras pessoas - sobre ele. Ao contrário, a motivação extrínseca é mais instável e caracterizada pela pressão, tensão e diminuição da satisfação com o comportamento. Geralmente, está relacionada com alguma recompensa ou prêmio advindo de outras pessoas.

Outro cuidado descrito por Ajzen e Fishbein (2000) centra-se na mensuração das atitudes. Problemas podem ocorrer quando o pesquisador mede uma atitude geral em relação a um objeto e as pessoas possuem atitudes diferentes em relação a diversos aspectos desse objeto. Por exemplo, as pessoas podem ter uma atitude geral positiva em relação ao avião, mas negativa em relação a sua utilização em guerras, atentados terroristas, etc. Esse fato mostra, mais uma vez, a importância do princípio da compatibilidade.

Ainda sobre a mensuração das atitudes, Bagozzi; Gürhan-Canli e Priester (2002) alertam que as medidas formadas pelos itens “bom/ruim” são incapazes de medir a atitude geral das pessoas, pois não conseguem avaliar o componente afetivo das atitudes. Nesse caso, as pessoas podem oferecer respostas moralmente ou socialmente responsáveis, por exemplo, em relação à doação de sangue que pode ser moralmente desejável, mas em termos emocionais é uma experiência desagradável.

Em relação ao seu componente cognitivo, as atitudes podem ser modificadas de várias formas (MOWEN; MINOR, 2003; HAWKINS *et al.*, 2007; SHETH; MITTAL; NEWMAN, 2001; BAGOZZI; GÜRHAN-CANLI; PRIESTER, 2002):

- Diretamente relacionada a seu componente cognitivo, com base na percepção das pessoas acerca das características do objeto, ou seja, mudando a avaliação dos indivíduos sobre a importância dos atributos do objeto.
- Relacionada ao objeto em questão, o que pode ser feito, por exemplo, por meio das comunicações de marketing que contêm informações sobre desempenho e outros fatos relevantes para o indivíduo. Assim, é possível aumentar a percepção da importância de um atributo considerado forte ou diminuir a importância de um atributo considerado fraco.
- Relacionada à inserção de um novo atributo ou característica para a avaliação dos indivíduos, o que pode, por consequência mudar a sua percepção em relação ao objeto. Ou seja, neste caso modifica-se a estrutura de crenças consideradas pela pessoa.
- Relacionada à mudança da situação ideal almejada pelo indivíduo, isto é, os valores ideais para as características do objeto – as crenças daquilo que seria a situação ideal.
- Relacionada a mudanças na percepção das consequências de determinados comportamentos.
- Relacionada à influência de outras pessoas quanto à formação das atitudes de outros indivíduos – por exemplo, grupos de referência, classes sociais e grupos de aspiração.

Considerando-se o componente afetivo, as atitudes podem ser modificadas das seguintes formas (HAWKINS *et al.*, 2007; SHETH; MITTAL; NEWMAN, 2001).

- Por meio de comunicações dirigidas aos indivíduos - procurar gerar emoções, sejam elas positivas, como felicidade, alegria e bem-estar, ou negativas, como medo, culpa e

sofrimento e vinculá-las ao objeto ou às consequências de se usar o objeto, por exemplo.

- Por meio da exposição constante do objeto associado a outros estímulos que agradam as pessoas - pode haver transmissão de sentimentos positivos desses estímulos para o objeto em questão por meio do seu componente afetivo da atitude.

Por último, mas não menos importante, as modificações da atitude podem ocorrer a partir de modificações em seu componente conativo das mesmas. Esse processo pode se dar das seguintes formas (SHETH; MITTAL; NEWMAN, 2001; HAWKINS *et al.*, 2007):

- A pessoa pode mudar o seu comportamento em função de promoções e incentivos que a façam agir de outra forma. Muitas vezes, no mercado, isso está associado a amostras grátis, promoções, descontos, sorteios e qualquer outro incentivo para que as pessoas mudem o seu comportamento.
- O ambiente ou contexto situacional, por meio das instalações físicas, pode-se modificar o comportamento das pessoas – por exemplo, caixas rápidos, estímulos na fila de pagamento e layout de uma loja.
- O governo também influencia fortemente o comportamento dos indivíduos, seja por meio da restrição de escolhas, seja por meio da obrigatoriedade de determinadas ações.
- As empresas também podem modificar as atitudes das pessoas por meio da instituição de práticas de negócios, as quais prescrevem determinados comportamentos.
- Estruturação da comunicação e informações por meio do contato face a face, por exemplo. Nesse caso, a partir das informações recebidas, as pessoas irão agir de

determinada forma, de acordo com os interesses do emissor da comunicação. Muito ligada à persuasão e a processos de negociação.

A importância de mudar o componente conativo é que em muitas situações as pessoas já possuem sentimentos e crenças fortemente positivas e arraigadas em relação a determinado objeto. Por meio da conação, ou seja, da ação, é mais fácil fazer as pessoas modificarem o seu comportamento do que criar sentimentos e emoções mais positivas em relação a outro objeto ou, então, convencê-las disso (SHETH; MITTAL; NEWMAN, 2001).

Por fim, é necessário explicar as intenções comportamentais, as quais são formadas a partir das atitudes dos indivíduos. Podem ser entendidas como a predisposição ou intenção de um indivíduo em engajar-se em determinada tarefa ou ação (FISHBEIN; AJZEN, 1972). Segundo Mowen e Minor (2003, p.143), “as intenções de comportamento são definidas como as expectativas de se comportar de determinada maneira em relação à aquisição, ao descarte e ao uso de produtos e serviços”.

A partir de agora, o referencial teórico irá apresentar detalhadamente os modelos e teorias utilizados especificamente nesta tese. O primeiro deles e base das outras teorias é o modelo de expectativa-valor.

3.4 O Modelo Expectativa-Valor

O modelo expectativa-valor (FISHBEIN; AJZEN, 1975) está relacionado aos fundamentos dos modelos que serão estudados. Basicamente, trabalha com a formação das atitudes. Preconiza que as atitudes de uma pessoa em relação a um objeto são formadas pelas avaliações de atributos associados ao objeto e pela força dessas associações. Os atributos ou

características contribuem de forma proporcional à crença da pessoa de que o objeto possui tais atributos. A estrutura básica do modelo é:

$$A = \sum_{i=1}^n B_i E_i$$

Em que:

A é a atitude em relação ao objeto;

B é a força da crença de que o objeto possui a característica ou atributo i ;

E é a avaliação da característica ou atributo i ;

n é o somatório de todas as crenças relacionadas ao objeto;

Os termos *objeto* e *atributo* são usados de forma generalizada e podem referir-se a qualquer coisa reconhecível e identificável do mundo de uma pessoa. Por exemplo, o objeto “tomar água” possui determinado atributo ou crença: “reduz doenças que atingem os rins”.

Uma das mais importantes consequências do modelo expectativa-valor é a compressão de que as atitudes de determinado objeto podem ser criadas instantaneamente, a partir do recebimento de informações sobre ele, as quais serão as formadoras das crenças. Por outro lado, é importante notar que o modelo não revela de antemão as crenças “salientes” que deverão ser consideradas ou que serão mais facilmente acessadas pelas pessoas. O mais importante é conhecer a importância e o processo de formação das atitudes a partir delas (AJZEN; FISHBEIN, 2000).

As pessoas dificilmente, em princípio, se lembrarão de todas as características relacionadas ao objeto. Por isso, aquelas lembradas mais facilmente a partir de poucos estímulos e de forma espontânea e automática são conceituadas como crenças “salientes”, ou facilmente acessíveis,

as quais são fundamentais para a formação das atitudes do indivíduo. Contudo, as pessoas podem lembrar-se ou recuperar diferentes crenças em relação ao objeto, dependendo da ocasião e da situação. Por isso, as pessoas podem ter diferentes atitudes associadas ao mesmo objeto (FISHBEIN; AJZEN, 1975). Além disso, essas crenças podem não corresponder à realidade ou serem falsas impressões ou julgamentos. Contudo, elas são automaticamente evocadas toda vez que a pessoa se “confronta” com o objeto (AJZEN; FISHBEIN, 2000). Peter e Olson (1999) explicam que fatores internos, como humor, estados emocionais e valor para o cliente, e externos, como preços, comunicação de marketing, ambiente e contextos externos, que servem de estímulo às pessoas, influenciam sobre quais serão as crenças “salientes” que serão automaticamente ativadas.

É importante ressaltar ainda que o fato de o modelo expectativa-valor está representado por uma equação matemática não significa necessariamente que as pessoas irão fazer esses cálculos no papel ou, mesmo, mentalmente. A equação representa o processo mental automático pelo qual as pessoas formam as suas atitudes em relação ao objeto (AJZEN; FISHBEIN, 2000).

Esse primeiro modelo, apesar de ser a base conceitual e operacional de vários outros modelos, não está imune às críticas. Bagozzi; Gürhan-Canli e Priester (2002) descrevem que simplesmente o somatório da equação nem sempre apresenta os melhores resultados. Em algumas situações, a utilização da média ao invés da simples soma aritmética apresenta melhores resultados. Isso acontece, por exemplo, quando uma pessoa passa a considerar uma nova informação ou crença a ser avaliada. Pela soma, essa nova informação, se for positiva, irá necessariamente melhorar a avaliação das atitudes desse indivíduo. Por outro lado, no modelo de médias, se o julgamento dessa nova informação for menor do que a média das

outras avaliações, ela irá diminuir a avaliação geral das atitudes, mesmo que essa informação seja positiva.

Outra crítica descrita por esses autores refere-se à natureza das escalas utilizadas, as quais comumente são intervalares ou ordinais e, portanto, não suportam as estatísticas usadas para medir o modelo. Somente escalas do tipo razão são corretas nesses casos (BAGOZZI; GÜRHAN-CANLI; PRIESTER, 2002).

A partir desse modelo, foram criados outros nos quais, grande parte dos construtos presentes é formada a partir de diversas equações "expectativa-valor". O primeiro desses modelos utilizados nessa pesquisa é a teoria da ação racional.

3.5 A Teoria da Ação Racional

De acordo com a teoria da ação racional, a intenção de uma pessoa é determinada por dois fatores principais. O primeiro refere-se aos fatores pessoais acerca do comportamento, o qual é formado pelas avaliações positivas e negativas ao agir (fig. 3)

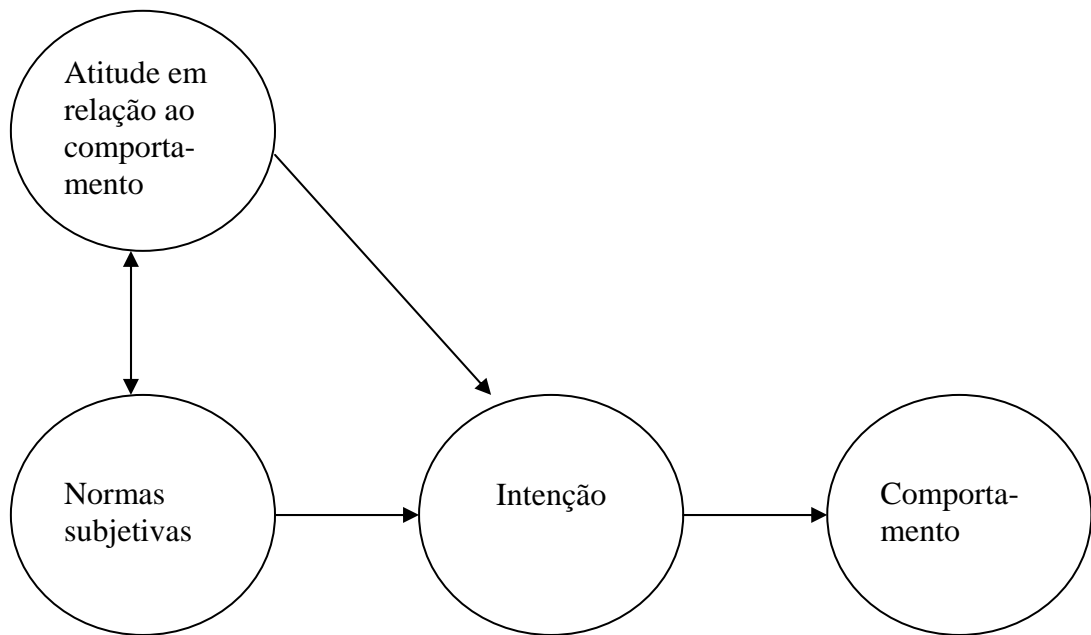


FIGURA 3 - Teoria da ação racional

FONTE: Ajzen e Madden (1986, p. 454).

O segundo determinante da intenção de comportamento relaciona-se às percepções pessoais sobre as pressões sociais em relação ao comportamento em questão, a qual é conceituada como “Normas subjetivas” (*NS*). De forma geral, esse fator pode ser entendido como a opinião de outras pessoas que o indivíduo considera importante em relação a um determinado comportamento.

Em geral, quanto mais positivas forem *atitudes da pessoa em relação ao comportamento* e *normas subjetivas* relacionadas a esse comportamento, maior será a intenção da pessoa em agir e, conseqüentemente, maior será a probabilidade de ela realmente realizar o *comportamento* em questão (AJZEN; MADDEN, 1986).

Por exemplo, no estudo de Daigle; Hrubes e Ajzen (2002a) verificou-se que a escolha de determinada atividade de lazer estava diretamente relacionada à percepção das pessoas acerca de seus resultados positivos ou negativos.

A importância de ambos os fatores varia de pessoa para pessoa e de situação para situação. De forma geral, ambos possuem grande influência sobre a intenção comportamental dos indivíduos (AJZEN, 1985). A equação a seguir sumariza a teoria da ação racional:

$$B \sim I = [w_1A_b + w_2SN]$$

Em que:

B é o comportamento de interesse;

I é a intenção pessoal de agir;

A_b é a atitude do indivíduo em relação ao comportamento B;

SN é a norma subjetiva em relação ao comportamento B;

W_1 e W_2 são os pesos que refletem a importância da atitude e das normas subjetivas, respectivamente.

O símbolo “ \sim ” significa que a predição do comportamento ocorre em função das atitudes mensuradas, somente se estas últimas não sofreram alteração entre o momento da sua medição e o comportamento observado.

Muitos autores consideram que *normas subjetivas* é o construto mais fraco da TAR e da TCP e que, até mesmo, poderia ser retirado em função de seu baixo poder de auxílio para a predição do comportamento. Armitage e Conner (2001) não concordam com essas afirmações. A partir da análise de 161 pesquisas testando a TAR e a TCP verificaram que o

problema não se encontrava na composição da teoria, mas na medição do construto *normas subjetivas*, a qual deverá ser feita de forma multi-item. Nos estudos realizados dessa forma, os resultados foram mais confiáveis e os valores encontrados para esse construto foram mais significativos para a formação das intenções comportamentais.

De acordo com esse modelo, quaisquer outras variáveis que porventura venham a influenciar a intenção do comportamento de uma pessoa deverão necessariamente interferir na intensidade da influência dos construtos presentes no modelo. O mesmo é descrito para variáveis situacionais e características da personalidade, as quais terão influência na intenção do comportamento se afetarem a formação das atitudes (consideram-se também nesse caso as crenças) ou das normas subjetivas e a disposição de aceitá-las ou não (AJZEN; FISHBEIN, 1970).

Estudos comprovam que a atitude de uma pessoa em relação a um objeto pode ser prevista de forma precisa a partir dos conhecimentos advindos das crenças pessoais em relação ao objeto e da intensidade dessas crenças. No caso da TAR, a avaliação que ocorre é que as atitudes são formadas pelas crenças relacionadas ao resultado do comportamento em questão, multiplicados pelo peso ou importância dessas conseqüências de acordo com a percepção do indivíduo (AJZEN; FISHBEIN, 1970).

O construto *atitude referente ao comportamento* (A_b) é determinado, portanto, pelas crenças que o indivíduo possui em relação a eles, ou seja, pelos resultados que o comportamento irá gerar. Por exemplo, praticar exercícios físicos diminui a possibilidade de um ataque cardíaco. Ou seja, o comportamento de praticar exercícios físicos gera saúde para o indivíduo. Há de se considerar também a intensidade desse resultado ou dos possíveis efeitos, ou seja, a

intensidade das crenças do indivíduo de que o comportamento irá gerar determinados resultados ou efeitos. Quanto maior a intensidade da crença, maior é a sua importância para a formação das atitudes (AJZEN; DRIVER, 1991).

$$A_b = \sum_{i=1}^n B_i E_i$$

Em que:

A_b é a atitude em relação ao comportamento b ;

B é determinada crença em relação ao comportamento b ;

E é a intensidade da crença em relação ao comportamento b ;

n é o somatório de todas as crenças do comportamento b ;

O construto *normas subjetivas* também depende das crenças. Contudo, diferentemente da composição de *atitude em relação ao comportamento* (A_b), *normas subjetivas* é formado pelas crenças que o indivíduo possui a respeito das opiniões de outras pessoas que ele considera importantes em relação à aprovação ou desaprovação deles em relação ao comportamento em questão (AJZEN; DRIVER, 1991). Essa relação é definida pela equação:

$$SN = \sum_{j=1}^n B_j M_j$$

Em que:

SN é a norma subjetiva;

B é uma crença normativa;

M é a motivação do indivíduo em assumir a crença normativa;

n é o número de crenças relacionadas ao comportamento;

Quanto maior for a intensidade da opinião dos outros (crença normativa) e maior a importância da opinião dos outros em relação ao *comportamento* (indicador de que o indivíduo é influenciado pela opinião dos outros), maior será a participação da *norma subjetiva* na formação das atitudes da pessoa (AJZEN; DRIVER, 1991).

Segundo Ajzen e Fishbein (1970), a influência de *normas subjetivas* varia de acordo com a predisposição do indivíduo em aceitar ou concordar com a influência da opinião de outras pessoas e com o tipo de ação que se está analisando. Em algumas situações, a opinião de amigos e familiares é muito importante e em outras a opinião de um chefe ou, mesmo, da sociedade torna-se mais importante.

As crenças fornecem as bases cognitivas das pessoas em relação à formação de *atitudes*, *normas subjetivas* e *controle percebido sobre a ação*. Esse último será visto mais adiante, na teoria do comportamento planejado. Contudo, as mesmas não precisam ser necessariamente verdadeiras; podem ser falsas, viesadas ou, até mesmo, irracionais (AJZEN; FISHBEIN, 2005).

De acordo com a teoria da ação racional, a intenção é o passo antecedente ao comportamento. Quanto maior for a intenção de agir, maior é a possibilidade de o indivíduo realmente agir (AJZEN; MADDEN, 1986). Essa é uma visão completamente diferente daquelas que até então estudavam a relação entre *atitude* e *comportamento*. Aqui foi incluído um novo “ator”: a intenção comportamental. As atitudes influenciam o comportamento das pessoas de forma proporcionalmente direta ao modo como influenciam suas atitudes (ARMITAGE; CHRISTIAN, 2003). Segundo Ajzen (1985), para que a intenção possa ser uma preditora eficaz do comportamento, duas condições são necessárias.

A primeira delas refere-se ao tempo. Ou seja, a intenção dos consumidores tem de ser aferida logo antes do seu comportamento. As pessoas agem de acordo com suas intenções. Contudo, como estas podem se modificar continuamente, a precisão das previsões é inversamente proporcional ao intervalo de tempo entre o comportamento observado e a medição da intenção comportamental. O que ocorre nesse caso é que as crenças ou normas subjetivas que influenciam a intenção do comportamento sofrem alterações ao longo do tempo:

- Quando o momento de um indivíduo agir está chegando, as crenças negativas tendem a se tornar mais importantes, o que, conseqüentemente pode alterar seu comportamento.
- O aprendizado do indivíduo que pode ocorrer por meio de novas informações disponíveis, pode modificar uma determinada crença.
- A ocorrência de acontecimentos não previstos – mudança de emprego ou perda de emprego, condições climáticas, ingressos esgotados e afins – pode modificar a atitude dos indivíduos.
- O tempo em que os resultados ou efeitos esperados são percebidos pelos indivíduos que estão agindo. Quanto mais demorado for esse processo, maior será a probabilidade da mudança de crenças em relação ao comportamento. Portanto, gera-se uma mudança de atitude por parte dos indivíduos. Por exemplo, programas de redução de peso.

Ajzen; Timko e White (1982), explicam que mudanças que ocorrem na formação das intenções dos indivíduos são oriundas de alterações pertinentes às normas subjetivas ou alterações na formação da suas atitudes. De outro lado, qualquer fator que contribua para a

estabilidade das atitudes ou das normas subjetivas irá contribuir também para a estabilidade da intenção comportamental da pessoa.

Outro fator ressaltado por Ajzen (1985) diz respeito aos níveis de intenção comportamental (Ab). Quando este nível é muito alto, mesmo que os fatos citados ocorram, a possibilidade de mudança de intenção de comportamento é menor do que se a intenção comportamental que existia antes do acontecimento dos fatos acima fosse pequena ou menor. Ou seja, quanto maior o índice de intenção comportamental, menos suscetível a mudanças ele será.

Dois estudos realizados por Ajzen; Timko e White (1982) comprovam essas argumentações. Verificou-se que as pessoas apresentam menor disposição a considerar a influência de fatores externos na formação das suas atitudes e que quanto maior o grau de importância que os indivíduos atribuem às suas próprias crenças e afins, maior o nível de precisão da predição do comportamento de votar em eleições presidenciais e de fumar maconha por parte de estudantes norte-americanos. Isso significa que quanto menor forem as alterações nos fatores que formam as atitudes, maior será o poder de predição do comportamento por parte da teoria da ação racional.

A predição de longo prazo pode possuir um bom nível de precisão, em função do fato de a intenção comportamental agregada a partir da opinião de muitos indivíduos sofrer menor influência do tempo do que a intenção de somente uma pessoa. Por isso, a intenção comportamental oriunda de uma grande amostra ou, mesmo, de um censo realizado em determinados grupos pode ter uma boa precisão ao longo do tempo.

A segunda condição relaciona-se ao controle volitivo do indivíduo. Ou seja, a intenção comportamental varia em função da percepção do controle que o indivíduo possui a respeito do comportamento. Segundo Ajzen (1985), todas as atividades desenvolvidas pelas pessoas podem ser entendidas como metas a serem atingidas e possuem certo nível de incerteza se serão atingidas - algo com o que não concordam Bagozzi e Warshaw (1990) –, como será descrito mais detalhadamente no tópico que descreve a Teoria da Tentativa.

Os criadores desta teoria descobriram que ela é válida quando o indivíduo percebe que possui total controle sobre o comportamento em questão. Todavia, quando isso não ocorre não apresenta bons resultados. A solução então foi adicionar o construto *controle percebido pelo indivíduo*. Assim, nasceu a teoria do comportamento planejado, a qual está descrita no tópico abaixo.

3.6 A Teoria do Comportamento Planejado

Ajzen (1985), ensina que a teoria da ação racional (TAR) apresenta bons resultados quando o indivíduo possui controle volitivo sobre o comportamento em questão. Ou seja, ele não considera a possibilidade de fracasso da sua tentativa, bem como não considera que fatores internos ou externos, discutidos no tópico anterior, possam prejudicar ou inibir seu comportamento. Contudo, essa é uma situação que pode ser considerada como exceção, e não como a mais comum. O sucesso de uma tentativa de comportamento depende, portanto do nível de controle que o indivíduo possui em relação aos fatores internos e externos que podem influenciar a execução de um comportamento desejado. Quando isso ocorre, a teoria do comportamento planejado (TCP) torna-se mais útil do que a TAR.

Em verdade, a teoria do comportamento planejado TCP é uma extensão da teoria da ação racional TAR, em que se acrescentou o construto *controle percebido pelo indivíduo*. A partir dessa inserção, obtiveram-se melhores resultados de predição do comportamento em muitas pesquisas. Atualmente, esse é modelo “dominante” nos estudos da relação atitude-comportamento (ARMITAGE; CHRISTIAN, 2003) (fig. 4).

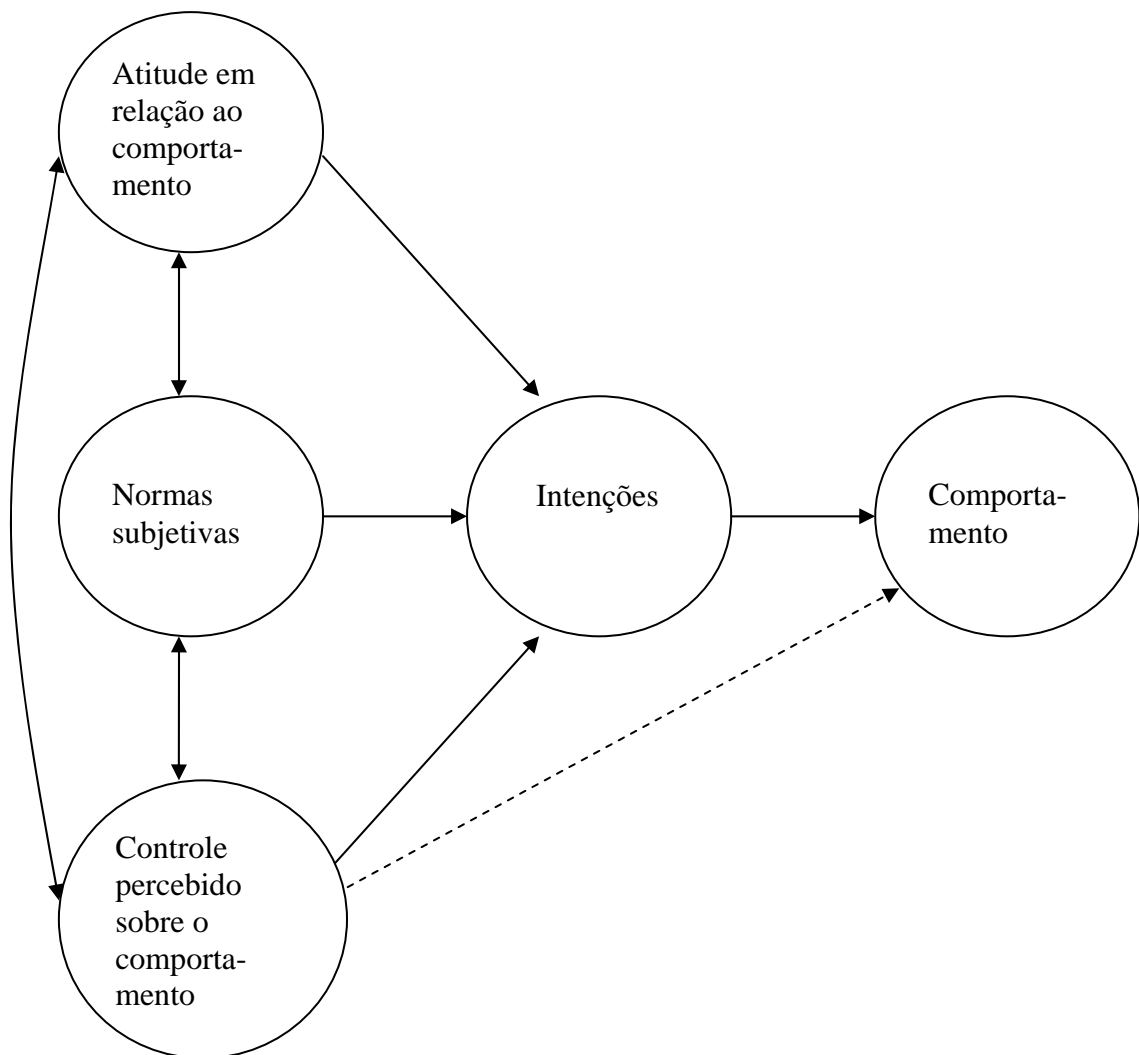


FIGURA 4 - Teoria do comportamento planejado

FONTE: Beck e Ajzen (1991, p.287).

O que ocorre, segundo Ajzen (1985), é que a percepção pelo indivíduo de que ele possui ou não o controle para tentar ou não agir é um fator que influencia suas atitudes e,

consequentemente, sua intenção comportamental. Assim, a TCP é capaz de considerar aqueles fatores que estão além do controle do indivíduo. A TCP é, em verdade, uma extensão da TAR, pois, além de considerar as atitudes dos indivíduos em relação ao seu comportamento e às normas subjetivas, as quais são resultado da pressão social que as pessoas sofrem, a TCP, também se atém ao controle comportamental percebido pelo indivíduo, ou seja, a sua percepção acerca da sua capacidade de agir de determinada forma (AJZEN, 2002a).

A inclusão do construto *controle percebido* ajuda a explicar por que as intenções sozinhas, em algumas situações, não são capazes de predizer o comportamento. A razão para que o construto *controle percebido* tenha uma ligação direta com o comportamento é que quando as pessoas sentem que possuem grande controle sobre o comportamento e as intenções comportamentais isoladamente são capazes de prever o comportamento. De outro lado, quando essas intenções comportamentais possuem pouco poder de predição do comportamento, o construto *controle percebido* deve ser utilizado de forma isolada para prever a ação da pessoa. Isso se deve ao fato de ao sentir que possui maior controle sobre a ação, a pessoa também sentir maior desejo de esforçar-se para que o comportamento tenha um resultado satisfatório, ou seja, bem-sucedido. Verifica-se assim, que o construto *controle percebido* irá influenciar tanto as intenções comportamentais como o próprio comportamento em si (ARMITAGE; CONNER 2001).

Em relação ao construto *controle percebido*, é interessante notar que quando o indivíduo possui alta percepção acerca do controle sobre o comportamento, o construto referente pouco acrescenta à formação das intenções e, consequentemente, na predição do comportamento. O inverso também é verdadeiro. Quando o controle sobre a ação é considerado baixo pela

pessoa, o construto correspondente, em geral, possui maior importância na formação das intenções e predição do comportamento (BAY; DANIEL, 2003).

A diferença entre a TAR e a TCP não está no cálculo do índice de intenção comportamental, mas sim na formação das atitudes. Por conseguinte, será formada pelas atitudes em relação ao comportamento, influência das normas subjetivas e percepção sobre o controle de agir ou não. A intenção é o passo imediatamente anterior ao comportamento. No caso da TCP, a formação das atitudes deverá considerar a percepção por parte dos indivíduos da tentativa tanto de agir e obter sucesso quanto de tentar agir e de falhar. Além disso, deverá levar em consideração os resultados ou efeitos dessa tentativa, seja em caso de sucesso ou de caso de fracasso. Essas percepções acerca das probabilidades de sucesso e de fracasso deverão se refletir nas crenças acerca da presença de fatores internos e externos que podem facilitar ou inibir os resultados ou efeitos esperados. Em resumo, uma pessoa irá tentar agir se perceber que as vantagens do sucesso da sua tentativa serão superiores às desvantagens da falha nessa tentativa. A TAR é um caso especial da TCP quando o indivíduo percebe ou acredita que não existe possibilidade de insucesso ao tentar agir e que possui total controle sobre os fatores internos e externos que podem inviabilizar sua tentativa de comportamento (AJZEN, 1985; AJZEN, 2002a).

Da mesma forma como ocorre com a TAR, a intenção possui um papel fundamental na TCP, a qual também apresenta os fatores motivacionais que influenciam o comportamento. A regra geral é a de que quanto mais positivas forem as crenças do indivíduo, as normas subjetivas relativas ao comportamento e a percepção da pessoa sobre o controle do comportamento, maior será sua intenção do indivíduo de agir (BECK; AJZEN, 1991; DAVIS *et al.*, 2002).

A TCP provou ser melhor que a TAR em algumas situações para prever as intenções, por exemplo: copiar trabalhos, colar e mentir para os professores, por parte dos alunos; assistir às aulas durante o semestre; e conseguir tirar “A” em determinada disciplina (BECK; AJZEN, 1991; AJZEN; MADDEN, 1986). A TCP também apresentou resultados significativos em relação à mensuração da intenção e predição de comportamentos como: terminar o segundo grau, por parte de alunos negros nos Estados Unidos (DAVIS *et al.*, 2002); e praticar atividades de lazer ao ar livre, por exemplo ir à praia, escalar montanhas e canoagem (AJZEN; DRIVER, 1991). Na Alemanha, realizou-se uma pesquisa para tentar prever a utilização do ônibus dentro do campus de uma universidade, em contraste com a utilização do automóvel particular (BAMBERG; AJZEN; SCHMIDT, 2003). Verificou-se que os construtos da TCP foram importantes para a predição tanto da intenção quanto do comportamento em relação ao meio de transporte. As mesmas conclusões foram alcançadas em uma pesquisa sobre o comportamento de caçar animais nos EUA, na qual a atitude foi significativa para prever o comportamento dos indivíduos, bem como os construtos da teoria estiveram fortemente presentes para a formação da atitude (HRUBES; AJZEN; DAIGLE, 2001).

Outro estudo referente à TCP provou que ela foi muito eficiente para prever a intenção de indivíduos em perder peso e moderadamente eficiente em prever a quantidade de perda de peso (SCHIFTER; AJZEN, 1985). A TCP também apresentou bons resultados em relação à predição do comportamento em dois estudos realizados por Armitage; Norman e Conner (2002), nos quais se verificou a ação das pessoas em relação a: uso de preservativo em suas relações sexuais, dirigir após ingerir bebida alcoólica e consultas médicas (*check-up*). Ainda em relação ao comportamento relacionado à saúde – autoexame de mamas ou dos testículos, realizar exercícios físicos e ingerir alimentos com poucas calorias, entre outros -, Ajzen e

Manstead (2007) descrevem que a TCP apresentou bons resultados na predição da intenção comportamental e que o construto *controle percebido* foi importante nesse processo, principalmente para aqueles comportamentos considerados pelos indivíduos como difíceis de serem executados, por exemplo, parar de fumar.

É possível modificar as atitudes das pessoas em relação a determinado objeto ou comportamento, por meio do aprendizado cognitivo, da formação de emoções e de sentimentos e ação. Outro ponto importante em relação à utilização da TCP diz respeito a intervenções com o objetivo de mudar as intenções e o comportamento dos indivíduos. Isso é possível porque a TCP provê um arcabouço teórico importante e útil para identificar os determinantes do comportamento. Assim, possibilita-se conhecer de antemão e projetar intervenções que produzam o maior impacto possível na mudança de comportamento das pessoas. Ajzen e Manstead (2007) citam estudos que demonstram que mudanças nas crenças que formam os construtos da TCP geram um número maior de mudanças de comportamento do que quando não se trabalha com os componentes da TCP.

O construto *controle percebido* foi incluído ao modelo TCP com o intuito de trabalhar com situações nas quais os indivíduos percebem que possuem pouco ou nenhum controle sobre o comportamento de interesse. De outro lado, mesmo quando o indivíduo percebe um alto nível de controle sobre o comportamento, esse novo construto também é útil para prever o comportamento, pois o controle percebido também pode ser usado nessa situação como um preditor direto do comportamento (AJZEN, 2002a)

Da mesma forma que os construtos anteriores – *atitude em relação ao comportamento e normas subjetivas* –, *percepção do controle percebido* é medido por meio de perguntas diretas

feitas aos respondentes a respeito das suas crenças quanto a suas habilidades em lidar com os fatores que podem inibir ou incentivar o comportamento em questão. Assim, o primeiro passo é identificar, por meio de técnicas qualitativas, quais são os fatores que podem facilitar ou dificultar determinado comportamento. O passo seguinte consiste em dois grupos de perguntas. O primeiro refere-se à constância com que os diversos fatores – facilitadores ou dificultadores - anteriormente citados estão presentes ou não durante a ação. O segundo grupo de perguntas trata do poder que cada um destes fatores possui em facilitar ou dificultar o comportamento (AJZEN, 2002a). Assim, o cálculo da medida de controle percebido sobre o comportamento é:

$$PBC = \sum_{i=1}^n C_i P_i$$

Em que:

PBC é o controle percebido sobre o comportamento;

C é a frequência na qual o fator está presente no momento da ação do indivíduo;

P é a intensidade do fator em facilitar ou impedir o comportamento;

n é o somatório de todas os fatores externos ou internos à pessoa que afetam o comportamento (AJZEN, 2002a).

Quanto maior for a percepção por parte do indivíduo em relação à intensidade do fator em facilitar ou inibir um determinado comportamento, maior será a influência do controle percebido na predição da intenção e do comportamento (AJZEN; DRIVER, 1991).

É importante observar que, apesar de os três construtos serem conceitualmente independentes, eles podem influenciar e se correlacionar uns com os outros em função de que possuem,

muitas vezes, a mesma fonte de informações, principalmente em relação a comportamentos similares já realizados no passado (AJZEN; FISHBEIN, 2005).

A importância desses três fatores na predição do comportamento dos indivíduos altera-se dependendo do tipo de comportamento e da população em estudo. Em algumas situações, somente a atitude terá uma influência forte sobre as intenções. Em outras ocasiões, as normas subjetivas serão o fator mais importante. Também dependendo do caso, o *controle percebido*, em conjunto com as outras variáveis, será importante para mensurar as intenções e a predição do comportamento (BECK; AJZEN, 1991). Por isso, o diagrama conceitual não apresenta os pesos ou a importância relativa de cada um dos construtos (AJZEN; FISHBEIN, 2005). Em um estudo sobre a disposição dos alunos negros em terminar o segundo grau, o fator *controle percebido* foi o que apresentou a maior influência na formação da intenção de concluir ou não o curso (DAVIS *et al.*, 2002). Esse mesmo fato ocorreu em um outro estudo realizado por Schifter e Ajzen (1985) com o intuito de verificar a validade da TCP na predição do comportamento das pessoas em perder peso. Em um estudo sobre atividades de lazer ao ar livre, o construto *controle percebido* também apresentou forte influência na predição tanto da intenção quanto do comportamento (AJZEN; DRIVER, 1991).

É importante compreender que características pessoais – gênero, idade e ciclo de vida familiar, entre outras -, culturais, psicológicas – individualismo, submissão, timidez, emoções, etc. - e situacionais – exposição a informações ou humor, por exemplo - influenciam a percepção das pessoas acerca das consequências do comportamento, a importância ou não das normas subjetivas e o controle percebido sobre a ação por parte da pessoa. Contudo, a origem deles não faz parte da teoria do comportamento planejado e nem a sua influência nas crenças e, posteriormente, em outros construtos. A infinidade de situações possíveis e diferentes torna

a inclusão dessas variáveis impraticável na TCP. O mais importante é a medição correta das crenças e seu desdobramento no desenvolvimento dos construtos da teoria (AJZEN; FISHBEIN, 2005). Em geral, quanto maior a quantidade de informações sobre as consequências do comportamento estiver disponível para os indivíduos, eles provavelmente irão formar atitudes e intenções mais realísticas, o que melhora a predição do comportamento futuro (AJZEN, 2002b).

A influência do controle volitivo também muda de acordo com a percepção do indivíduo. Quando esse último possui uma alta percepção acerca do controle sobre o comportamento, a intenção é suficiente para apresentar um alto nível de precisão em relação à predição do comportamento, sendo que a inclusão do construto *controle percebido* auxilia muito pouco na melhora desses índices de predição. Contudo, quando o inverso ocorre - ou seja, quando a percepção do indivíduo sobre o controle da ação a ser desempenhada é baixo -, esse construto ajuda a melhorar substancialmente o nível de precisão das predições do comportamento.

Isso também depende da importância do *controle percebido* em relação às consequências ou resultados da ação. Se essa importância for pequena, influencia pouco a predição do comportamento, e vice-versa. Por exemplo, o controle sobre a ingestão de lanches pode ser alto por parte do indivíduo, mas a sua influência sobre o resultado do comportamento é baixa. Portanto, esse construto não terá muita importância para o cálculo de predição desse tipo de comportamento. De outro lado, a importância do *controle percebido* é forte para as pessoas que desejam fazer dieta. Por conseguinte, a importância desse construto para a predição do comportamento é alta (AJZEN; FISHBEIN, 2005).

Em relação ao controle volitivo por parte do indivíduo, AJZEN (1985) divide-o em: fatores internos e fatores externos. Os primeiros envolvem características individuais das pessoas, as quais podem ser entendidas como conhecimento, habilidades, força de vontade ou determinação e ações emotivas e/ou compulsivas. Nesses casos, cita-se como exemplo a vontade de parar de fumar. Muitas nem tentam porque acham que irão falhar e, portanto, não vale a pena nem tentar. Outro exemplo diz respeito a ações realizadas sob forte emoção ou estresse ou, ainda, comportamentos compulsivos, como jogos de azar.

Obviamente, além dos fatores internos, têm-se os fatores externos. Nesse caso, os principais são: falta de tempo, falta de oportunidade e dependência de outras pessoas, os quais podem mudar a intenção comportamental dos indivíduos a partir das suas atitudes. Por exemplo, Ajzen (1985) descreve um estudo no qual a intenção de fazer sexo durante as férias para as mulheres é muito próxima do número de mulheres que realmente fizeram sexo. Para os homens, contudo, os dados foram completamente divergentes entre aqueles que tinham a intenção daqueles que realmente comportaram-se assim. Deve-se ressaltar que no caso do sexo a ação depende de outra pessoa também. De outro lado, muitas pessoas podem desejar fazer exercícios físicos, mas usam a falta de tempo como desculpa para não fazê-lo.

Para Ajzen e Fishbein (2005), os itens que representam tanto os fatores internos quanto os fatores externos possuem alta correlação entre si. Pesquisas que apresentam medidas que contemplam ambos os itens, em geral, apresentam altos índices de consistência interna.

Ajzen (2002a) descreve que o controle percebido sobre o comportamento em termos da TCP é indiferente se os fatores que colaboram ou impedem a ação são internos ou externos. Na TCP, o controle sobre o comportamento refere-se às expectativas que os indivíduos têm de

conseguir realizar determinada ação, considerando os seus recursos e características pessoais e os obstáculos que irão encontrar pela frente. Contudo, se esses fatores são externos ou internos, isso não é importante para a TCP. O que realmente importa é a percepção do grau de controle que o indivíduo possui sobre o comportamento. Se as pessoas percebem que possuem muitos empecilhos ou que não possuem o recurso demandado para conseguir agir, elas têm uma percepção baixa acerca do controle sobre a ação. O inverso também é verdadeiro.

Outro ponto a ser ressaltado é que o controle refere-se à percepção das pessoas. Caso essa percepção não corresponda à realidade, o poder de predição do *controle percebido* será prejudicado. A percepção das pessoas pode não corresponder à realidade quando elas possuem poucas informações sobre as condições do ambiente ou não conhecem os recursos e as habilidades necessárias para desempenhar determinada ação. Cabe ressaltar que todas essas variáveis podem se alterar ao longo do tempo e que nem sempre o indivíduo tem conhecimento dessas alterações (BECK; AJZEN, 1991).

Alguns exemplos são dados por Ajzen (2002b) acerca de avaliações incorretas dos indivíduos sobre o seu controle das ações. Atividades como realizar exercícios físicos, dietas, parar de fumar e afins apresentam em algumas situações problemas de precisão em sua predição em função da avaliação incorreta dos indivíduos. O mais interessante é que esse autor descreve que, muitas vezes, os hábitos ruins são atribuídos às dificuldades das pessoas em mudá-los. Isso também possui implicações respeito da importância do comportamento passado, as quais serão vistas mais adiante.

Ainda em relação ao controle percebido pelas pessoas, Ajzen e Beck (1986) ressaltam que a formação das crenças a respeito do *controle percebido* provém de diversas fontes, como

experiência anterior do indivíduo em relação ao comportamento e opinião e experiências de outras pessoas que já perfizeram esse comportamento e cujas opiniões são importantes para o indivíduo, além de outros fatores conhecidos, como tempo, recursos e acesso que, ao se modificarem, também alteram a percepção de controle sobre o comportamento.

No caso das normas subjetivas, essas características de falha e sucesso não são consideradas pelo indivíduo. Quando uma pessoa se importa com as opiniões de outras e quando estas julgam as ações de um indivíduo, os critérios positivos ou negativos irão existir (ou seja, as crenças), independentemente do sucesso do comportamento. Por exemplo, se o indivíduo resolve comprar uma motocicleta ou procura um novo emprego, independentemente do sucesso ou não dessas tentativas, ele considera que as opiniões das pessoas acerca do comportamento não mudam em função do seu resultado (AJZEN, 1985).

Ajzen (2002a) estudou várias pesquisas de outros autores em que o construto *controle percebido* possui essa característica unitária. Os resultados foram muito positivos, nos quais a confiabilidade da escala apresentou valores de 0.61 a 0.90 para o alpha de Crombach. Por isso, os resultados obtidos sugerem que é possível alcançar alta confiabilidade utilizando-se medidas diretas para o construto *controle percebido* (AJZEN, 2002a).

Ajzen (2002a) também analisou outros estudos nos quais os autores trabalharam com o construto *controle percebido* em mais de uma dimensão, mais especificamente em duas dimensões: autoeficácia e autocontrole. A primeira refere-se às crenças que as pessoas têm em sua habilidade de executar a ação, enquanto que a segunda diz respeito à percepção do controle que o indivíduo possui sobre a ação a ser executada.

A conclusão obtida foi de que as duas dimensões são facilmente identificáveis a partir das análises fatoriais exploratórias. Contudo, em relação à predição do construto *intenção* e, posteriormente, do construto *comportamento* somente a dimensão autoeficácia apresentou resultados satisfatórios, ou, mais especificamente, na predição das intenções e do comportamento. A dimensão autocontrole somente conseguiu prever as intenções quando combinada com itens da dimensão de autoeficácia (AJZEN, 2002a). Ajzen (2002a) explicita que o fato de o construto *controle percebido* poder ser dividido em duas dimensões não significa que a métrica que mede este construto de forma unitária não deva ser utilizada. Muito pelo contrário, a medida unitária sobre o *controle percebido* pelos consumidores pode ser aplicada desde que haja uma escolha adequada dos itens que irão compor a escala, a qual provavelmente irá refletir tanto aspectos relacionados à autoeficiência quanto ao autocontrole. O grande senão que o autor coloca é que em muitos estudos – e ele também faz o seu *mea culpa* – não foi verificada a confiabilidade da escala que trata desse construto, o que, em sua opinião, é um erro grave. Portanto, o cálculo e a verificação da confiabilidade da escala que mede o construto *controle percebido* são fundamentais.

3.6.1 Outros Construtos Como Possíveis Extensões da TAR e TCP

Uma das grandes críticas feitas à TCP refere-se à não utilização do comportamento passado. Em relação a esse tópico, Bamberg; Ajzen e Schmidt (2003) descrevem que o comportamento passado nem sempre é um bom predecessor do comportamento futuro. Primeiramente, o fato de os indivíduos, muitas vezes, repetirem o comportamento passado pode ser, em princípio, um fator importante para se prever o futuro, porém insuficiente para se conhecer as razões que expliquem ou justifiquem a realização do comportamento. De acordo com a TCP, isso ocorre porque na primeira vez em que precisam decidir como irão agir as pessoas consideram as suas

crenças, atitudes, normas subjetivas (opinião de outras pessoas) e percepção sobre o comportamento para tomarem as suas decisões. Contudo, com o passar do tempo, ao perceberem que esses elementos permanecem estáveis, por conseguinte, o comportamento também será estável. Ou seja, existe a formação de um hábito.

Ajzen (2002b) e Ajzen e Manstead (2007) explicam que a teoria do comportamento planejado não define que o indivíduo deverá rever as suas atitudes, normas subjetivas e crenças sobre o *controle percebido* a respeito do comportamento toda vez que decide agir ou não agir. Em algumas circunstâncias, as atitudes e intenções estarão tão estáveis e definidas que elas serão lembradas e consideradas automaticamente pelo indivíduo. Ou seja, essas atitudes e intenções são ativadas de forma espontânea. Em suma, isso significa que quando os construtos da TAR e da TCP são estáveis e não sofrem alterações, provavelmente, o comportamento continuará sendo o mesmo, o que não invalida de forma alguma o poder de predição e de explicação dessas teorias. Se os fatores que formaram as atitudes e, posteriormente, a intenção comportamental, permanecem os mesmos, não há motivo para que esses últimos e o comportamento sofram algum tipo de alteração. É interessante notar que os fatores que influenciaram o comportamento no passado e que continuam influenciando atualmente podem explicar os efeitos residuais do comportamento passado em relação ao comportamento futuro. Se os construtos da TAR e da TCP continuam os mesmos, ou seja, tem-se um contexto estável, e as ações dos indivíduos também, por que então esses construtos perdem a sua validade de predição e devem ser substituídos pela frequência do comportamento passado, questiona Ajzen (2002b).

Outro ponto a ser considerado é que mesmo que o comportamento já tenha ocorrido várias vezes no passado, nada impede que o consumidor tenha de reavaliar as suas crenças e forme

novas atitudes a respeito das consequências do comportamento, em função de situações contextuais distintas e resultados possivelmente diferentes (AJZEN; FISHBEIN, 2000).

De outro lado, Wood; Quinn e Kashy (2002) discordam das colocações acima. Para esses autores, nem sempre o comportamento é obrigatoriamente precedido pelas intenções conscientes da pessoa. Às vezes, apenas um pequeno raciocínio cognitivo é suficiente para iniciar e implementar ações em contextos estáveis e que tenham sido praticadas e repetidas no passado. Por intermédio de dois estudos, os quais focaram o estudo do comportamento passado, esses autores confirmaram que os indivíduos apresentam maior nível de processamento cognitivo quando são realizadas atividades nãohabituais. O inverso também é verdadeiro quando as atividades em questão são habituais. Esse fenômeno também ocorre antes de realizar o comportamento, e as pessoas pensam menos nele quando é considerado habitual. O inverso ocorre quando a ação é classificada como nãohabitual. Isso não significa necessariamente que as pessoas não pensem antes e durante o comportamento quando ele é habitual; mas sim que elas pensam pouco e muito menos do que quando ele é nãohabitual. As ações que ocorrem em um contexto estável requerem menor esforço cognitivo por parte das pessoas e, ao mesmo tempo, elas consideram que o controle sobre a ação torna-se maior ao longo do tempo.

O efeito residual do comportamento passado torna-se mais perceptível quando as pessoas possuem fracas atitudes e o contrário quando as atitudes são fortes. Estas últimas são caracterizadas por uma lembrança automática por parte dos indivíduos. As atitudes fracas somente são recuperadas a partir de um grande esforço cognitivo realizado pelas pessoas (AJZEN; SEXTON, 1999). Mesmo assim, o fato de que lembranças possam ter ocorrido

automaticamente não significa necessariamente que um esforço cognitivo possa ser necessário e realizado pelo indivíduo (AJZEN; FISHBEIN, 2000).

Em função das instabilidades apresentadas pelos construtos da TCP e, apesar de o comportamento passado não estar incluso nessa teoria, Rhodes e Courneya (2003) afirmam que em muitas ocasiões é importante considerar essa variável, pois ela em função do ambiente, do contexto e das características do indivíduo, entre outras, pode aumentar consideravelmente o poder de predição das intenções de comportamento das pessoas.

Para Ouellette e Wood (1998), é importante reconsiderar o papel do comportamento passado como um importante preditor do comportamento futuro. Os hábitos podem ser conceituados como a tendência de uma resposta padrão dos indivíduos situados em um contexto estável, a partir da repetição constante das ações e do processamento cognitivo automático. Na formação dos hábitos, as intenções são formadas por meio da experiência das ações ao longo do tempo. Contudo, a partir de determinado ponto, essas intenções são recuperadas automaticamente com o mínimo de esforço cognitivo. Além disso, as intenções estão fortemente associadas ao hábito, pois as pessoas possuem uma intenção positiva em relação ao comportamento que ocorre frequentemente.

Por outro lado, quando o hábito não está estabelecido ainda – o comportamento é novo, o contexto é instável ou ainda dificuldades não previstas ocorrem -, a ação a ser desempenhada tende a ser consciente.

Em um estudo de metanálise, no qual foram estudadas 64 pesquisas relacionadas à medição do comportamento passado e previsão do comportamento futuro, um dos resultados obtidos

foi o de que o comportamento passado é um significativo preditor do comportamento futuro, independentemente das normas subjetivas, das intenções, das atitudes e do controle percebido. Isso ocorreu em ações rotineiras e repetitivas. Nesses casos, o comportamento passado é um preditor direto do comportamento futuro e a sua ação ocorre antes do acesso às intenções e ao pensamento do indivíduo. Todavia, em comportamentos que ocorrem sob contextos instáveis ou somente uma vez a cada ano ou dois anos o comportamento passado apresentou importância insignificante. Nesse caso, as intenções comportamentais são os preditores mais importantes sobre a ação e a influência do comportamento passado se fazem presentes a partir de sua influência na formação das atitudes (OUELLETTE; WOOD, 1998).

Outro fator importante relatado por Armitage e Conner (2001): os estudos em que o comportamento posterior foi relatado pelo público-alvo, apresentaram um nível maior de predição do que aqueles em que os comportamentos observados sem a interferência posterior dos participantes da pesquisa. Contudo, essa não é uma característica ou limitação específica da TAR ou da TCP.

Dois estudos realizados por Kokkinaki (1999) relacionados à compra e utilização de computadores pessoais pelos indivíduos analisaram, entre outras coisas, a influência do *comportamento passado* sobre a formação das intenções comportamentais e a predição do comportamento. A compra de computadores pessoais foi classificada como uma ação nãohabitual, enquanto que a utilização dos computadores foi considerada como um comportamento habitual.

Resumidamente, as conclusões desses estudos indicam que quando o *comportamento passado* é percebido como nãohabitual sua influência é ínfima e desprezível. Todavia, esse quadro

muda completamente quando o comportamento é habitual. Nesse caso, o *comportamento passado* é um construto importante para o cálculo das intenções comportamentais. Contudo, a sua influência direta sobre o comportamento foi pequena. Por conseguinte, entende-se que as intenções comportamentais foram suficientes para refletir a influência do *comportamento passado*. Em suma, as consequências desses estudos são claras. Quando o comportamento é habitual, o construto *comportamento passado* deve ser inserido nos modelos de predição do comportamento. Contudo, deve estar ligado diretamente à formação das intenções comportamentais, e não ao comportamento do indivíduo.

As consequências de se possuir atitudes fortes em relação a determinado objeto é que estas são resistentes às mudanças, pelo menos mais resistentes do que as atitudes consideradas fracas. As atitudes fortes são mais estáveis ao longo do tempo (LAVINE *et al.*, 1998). As características para se medir a força da associação entre as atitudes e o objeto são: importância do assunto, estabilidade ao longo do tempo, frequência de se pensar ou tomar decisões a respeito desse objeto, interesse, certeza acerca das suas crenças, envolvimento e consistência entre afeto e cognição, entre outros. Além disso, o ciclo de vida pessoal também interfere na força das atitudes. Essas são mais fracas na infância e na velhice. Ao contrário, na idade adulta a força das crenças torna-se maior (AJZEN, 2001). Quanto maior o envolvimento da pessoa com o comportamento – no caso do comportamento do consumidor, o envolvimento com o produto ou serviço – maior será a força das atitudes e das intenções (KOKKINAKI, 1999). Em princípio, quanto mais fortes as atitudes, maior seu poder de predição do comportamento (ARMITAGE; CHRISTIAN, 2003).

Em uma série de três experimentos, Lavine *et al.* (1998) demonstraram que as atitudes fortes são armazenadas na memória de longo prazo, são facilmente acessíveis e automaticamente

ativadas e são facilmente associadas a outros estímulos. As pessoas que possuem uma atitude forte processam de forma mais intensamente as informações e as retêm em maior quantidade. O inverso também é verdadeiro para as pessoas que possuem atitudes fracas em relação a determinado objeto.

Outro resultado interessante desses estudos, segundo Lavine *et al.* (1998), é que a mensuração da força das atitudes deve ocorrer de forma multidimensional. Quando essa força foi mensurada na forma de um único item (em uma única dimensão), as diferenças entre atitudes fortes e atitudes fracas não foram perceptíveis. Contudo, quando elaborada de forma multidimensional a força das atitudes apresenta resultados diferentes, em razão das suas intensidades distintas: fracas, moderadas e fortes.

Neste trabalho, a escala utilizada por Lavine *et al.* (1998) foi utilizada para mensurar a força das atitudes frente ao comportamento de tentar perder peso nos próximos trinta dias. Por conseguinte, foram elaboradas três hipóteses, cada uma delas relacionadas a cada uma das três teorias testadas nesta pesquisa, onde se procurou verificar, se a inclusão deste construto nestas teorias aumentou a variância explicada das *intenções comportamentais* e do *comportamento*.

Para Wood; Quinn e Kashy (2002), o comportamento habitual é gerado a partir da repetição do comportamento ao longo do tempo, nos quais as pessoas procuram atingir os seus objetivos ou resolver problemas. Quando isso ocorre, o processamento cognitivo pode ser mínimo para ativar todo esse processo. A estabilidade do contexto auxilia as pessoas a repetirem as ações ao longo do tempo com o mínimo de esforço cognitivo. Essa estabilidade deriva dos mesmos contextos nos quais as pessoas têm de tomar decisões a respeito do comportamento: local, tempo, situação, necessidade, etc.

O pressuposto para a inclusão do construto *comportamento passado* deve-se ao pensamento de que a quantidade de ações ou de comportamentos realizados anteriormente pode ser considerada como indicador da força do hábito. Contudo, os autores não concordam com isso (AJZEN 2002b; AJZEN; FISHBEIN, 2005). A solução seria criar indicadores independentes da frequência do *comportamento passado* para avaliar a força do hábito. O fato de uma pessoa repetir a mesma ação não significa necessariamente que ela não tenha tido uma formação cognitiva acerca de sua intenção comportamental (AJZEN, 2002b). Os críticos argumentam que com a repetição o comportamento torna-se um hábito para o indivíduo, o que influencia o seu *comportamento* futuro. Os criadores da TAR e da TCP rebatem esses argumentos defendendo a posição de que o *comportamento passado* não ajuda a explicar a primeira vez que o indivíduo realizou o comportamento em questão (AJZEN; FISHBEIN, 2005). Para Wood; Quinn e Kashy (2002), a frequência do *comportamento passado* pode ajudar a descrever o hábito, mas não é suficiente. Oferecendo aquilo que Ajzen e Fishbein cobravam dos estudiosos, criaram uma mensuração de hábito baseada no histórico e no tipo de comportamento das pessoas. Assim, descrevem que o comportamento somente poderá ser considerado um hábito se for executado sistematicamente em contextos estáveis, com o mínimo de esforço cognitivo e resposta automática por parte dos indivíduos.

Porém, os indivíduos podem mudar o seu comportamento em face das novas informações ou situações que se apresentam antes da decisão de agir, pois estas, dependendo de sua relevância e de seu “poder de convencimento”, podem mudar os valores cognitivos que formam a base dos construtos dessas teorias – *atitudes e intenções* (BAMBERG; AJZEN; SCHMIDT, 2003). Assim, ao receber novas informações, o indivíduo muitas vezes, realiza a reavaliação das suas atitudes. Nesse caso, as informações obtidas por meio da experiência, no

comportamento passado, são mais precisas e correspondem melhor à realidade da execução das ações do que aquelas informações obtidas por meio de terceiros ou de forma indireta. Nesse caso, a experiência anterior auxilia a formação de crenças mais precisas. Toda vez que ocorrem mudanças nas atitudes, crenças e intenção comportamental, a importância do *comportamento passado* e o seu resíduo no *comportamento* futuro diminuem sensivelmente. (AJZEN; FISHBEIN, 2000).

A fonte dessas novas informações também influencia o processo de formação ou de alteração das crenças. Caso as novas informações sejam provenientes de uma fonte confiável, elas terão um peso maior nesse processo de avaliação das crenças do que as informações provenientes de fontes menos confiáveis (FISHBEIN; AJZEN, 1974). A importância e o valor afetivo das crenças anteriores também impactam a aceitação das novas informações e o modo como essas são percebidas pelas pessoas. As informações contidas no processo de comunicação têm enorme importância em relação à formação de crenças, atitudes e intenção de comportamento pelas pessoas. Caso o indivíduo aceite as informações recebidas e estas sejam julgamentos – positivos ou negativos - em relação a algo, provavelmente esta pessoa irá aceitar as consequências advindas desse julgamento – crenças - ou então irá formar atitudes em relação a esse objeto, além de poder mudar as suas intenções relacionadas ao comportamento (FISHBEIN; AJZEN, 1972). A aceitação dessas novas informações depende fortemente da credibilidade da fonte: pessoa, instituição, meio de divulgação e etc. Quanto maior a credibilidade, maior a possibilidade de aceitação dessas novas informações. Tal credibilidade está relacionada diretamente com a confiança e a perícia da fonte das informações (HAWKINS *et al.*, 2007). Isso está ligado diretamente com a persuasão nas comunicações, o que não faz parte do escopo deste trabalho.

É importante ressaltar que o *comportamento passado* oferece novas informações e experiências para os indivíduos, os quais poderão alterar as suas crenças em relação aos resultados da ação, da pressão e do controle social que o indivíduo sofre, bem como o controle que possui na realização desse comportamento. Isso significa que o comportamento passado pode influenciar o comportamento futuro do indivíduo a partir de alterações ou não de suas crenças relacionadas ao construto da teoria (AJZEN; FISHBEIN, 2005). Com a experiência adquirida a partir da repetição do comportamento, as pessoas tendem a melhorar as suas percepções acerca das consequências do comportamento, do nível de controle sobre o mesmo e da pressão social. Assim, a precisão das previsões relacionada ao *comportamento futuro* pode aumentar. Em muitas situações, as pessoas subestimam as dificuldades de se realizar a ação ou, ainda, superestimam suas consequências. Portanto, a experiência passada é um aspecto útil para melhorar as previsões acerca do comportamento. Quando existe esse viés na avaliação das pessoas, elas tendem a reconsiderar a sua decisão, recriando suas atitudes e intenções sobre o comportamento. Esse processo pode ocorrer gradualmente, à medida que as pessoas forem recebendo o *feedback* de suas ações (AJZEN; SEXTON, 1999; AJZEN, 2002b). De outro lado, as crenças atuais também podem influenciar a percepção e a interpretação de novas informações, o que, por conseguinte, influencia a formação ou não de novas crenças. Essas considerações são pertinentes para as crenças relacionadas com os três construtos que formam a teoria do comportamento planejado.

Resumindo esses pontos de vista, Bay e Daniel (2003) descrevem que a influência do *comportamento passado* foi explicada e conceitualizada das mais diversas formas. Ajzen (1991) considera que essa influência é captada pelos construtos da TCP. Por outro lado, outros autores consideram que o *comportamento passado* é um fator muito importante para se conhecer o *comportamento futuro*. Ouellette e Wood (1998) descreveram que o

comportamento passado quando se torna um hábito influencia diretamente o *comportamento* futuro, tornando as intenções comportamentais menos importantes.

Outra crítica em relação à utilização do *comportamento passado* está relacionada ao fato de o comportamento presente também poder mudar as crenças e, conseqüentemente, a formação dos construtos *atitudes*, *normas subjetivas* e *controle percebido*, que geram a *intenção* comportamental. Quando esse fato ocorre, o poder de predição do comportamento passado diminui bastante (AJZEN; FISHBEIN, 2005).

Diversas versões e alterações foram propostas tanto para a teoria da ação racional, quanto para a teoria do comportamento planejado. O grande problema, de acordo com Ajzen e Fishbein (2005), é que as variáveis inseridas no modelo não são capazes de aumentar de forma significativa o poder de predição das teorias anteriores. Quando isso ocorre – apesar de ajudarem a compreender a origem da formação das crenças que irão formar os construtos subsequentes -, sua validade existe somente em alguns casos específicos. As principais variáveis inseridas em modelos alternativos estão relacionadas a aspectos demográficos e a traços psicológicos dos indivíduos. Em relação às *normas subjetivas*, algumas sugestões apontam para a inserção de normas relacionadas ao parceiro e de normas morais. Novamente, a capacidade de aumento da predição do comportamento a partir das intenções ocorre de forma específica em situações nas quais a opinião do parceiro é importante. Por exemplo, em assuntos relacionados a sexo, em que, obviamente a opinião do parceiro é muito importante, como sobre a utilização ou não de preservativos. Ocorre também nas situações em que as normas morais são aplicadas ao comportamento estudado, como colar em provas, trabalho voluntário, doar sangue e recolher fezes de animais domésticos.

Apesar de a adição de novas variáveis permitirem o aumento do poder de predição da TAR e da TCP em algumas situações específicas, é importante considerar que o processo de inserção de qualquer nova variável nesses modelos deve ser realizado, com muita cautela, somente após um exaustivo trabalho empírico e preservando a parcimônia dos modelos teóricos (AJZEN; FISHBEIN, 2005).

A partir da análise das considerações anteriores acerca do construto *comportamento passado*, percebe-se que existem as mais diversas opiniões acerca da sua validade teórica e prática em relação a TAR e a TCP. Por conseguinte, para este trabalho, foram elaboradas duas hipóteses, as quais contemplam a inserção *comportamento passado* na TAR e TCP, com o intuito de verificar se esta adição, aumenta a variância explicada, tanto da *intenção comportamental*, quanto do *comportamento*.

Segundo Ajzen e Fishbein (2005), outra crítica relacionada tanto à teoria da ação racional quanto à teoria do comportamento planejado relaciona-se à racionalidade humana e a sua influência sobre o comportamento humano. Diversos pesquisadores consideram que este último não é estritamente racional, sendo fortemente influenciado pelas emoções. Todavia, os criadores da TAR e da TCP contra-argumentam explicando que as emoções estão presentes na formação das crenças e que posteriormente, geram os construtos dessas teorias: *atitudes*, *normas subjetivas* e *controle percebido*. Humor, situação do ambiente e outros fatores influenciam diretamente a avaliação das pessoas a respeito do comportamento e, portanto, de as suas crenças e atitudes relacionadas ao comportamento. Segundo Ajzen e Fishbein, as emoções podem não estar explicitamente presentes nos construtos dessas teorias, mas o seu impacto e efeitos são mensurados e considerados pela TAR e pela TCP.

A vida cotidiana faz com que as pessoas tenham e sintam constantemente uma grande carga emocional. A decisão de agir ou não por parte das pessoas, que ocorre sob forte influência das emoções, pode resultar em um baixo nível de predição por parte da TAR e da TCP. Isso se deve ao fato de que quando preenche um questionário a pessoa não está sob o efeito das emoções sentidas ao decidir sobre o comportamento e ao realizá-lo. Portanto, nesses casos existe um viés na medição das intenções comportamentais que representam de forma imperfeita a realidade cotidiana das pessoas. Apesar disso, esforços são realizados para diminuir esses vieses e discrepâncias, por intermédio de simulações do comportamento ou, mesmo, de antecipações de possíveis situações no contexto das ações. Mesmo assim, essas distorções não podem ser totalmente eliminadas. Por exemplo, estudos nos quais as teorias falham em prever se as pessoas utilizaram ou não preservativo, pois as suas ações, muitas vezes, não condizem com as suas atitudes em função das fortes emoções a que as pessoas estão sujeitas (AJZEN; FISHBEIN, 2005).

A utilização de entorpecentes e de álcool também pode produzir distorções entre as intenções e o comportamento observados. Em determinadas situações, as pessoas podem agir de forma diferente das suas intenções comportamentais em virtude de estarem sob o efeito dessas substâncias (AJZEN; FISHBEIN, 2005).

Esses fatores podem causar vieses entre as medições das atitudes e da intenção comportamental e o comportamento realmente observado. As pessoas que estão de bom humor percebem mais facilmente as coisas boas do que quando estão de mau humor. Outro ponto interessante é que o julgamento das pessoas quando estão de bom humor - por exemplo, acerca das consequências do comportamento - tende a ser mais positivo comparando-se quando elas estão de mau humor. O ideal é criar um contexto semântico para medir as atitudes

o mais parecido possível com o contexto no qual a ação será realizada (AJZEN; SEXTON, 1999).

Outro fator que pode influenciar o poder de predição da teoria de ação racional e da teoria do comportamento planejado são as emoções antecipadas, as quais agem de forma diferente. Quando o indivíduo tem uma meta e evoca emoções positivas, tem-se um reforço acerca do processo que está ocorrendo. Em contraste, quando a pessoa sente uma emoção negativa, esta última age forçando o indivíduo a revisar os processos ou, mesmo, a modificar a sua meta. Essas revisões e modificações levam as pessoas a repensarem novamente o problema, tendo mais um processo de decisão, e a modificarem suas metas e seus objetivos, ou então a maneira de atingir esses objetivos. Além disso, deve ser ressaltado que a certeza do sucesso ou do fracasso acerca do resultado do comportamento também gera emoções antecipadas. Isso tudo pode modificar o comportamento do indivíduo, seja realçando-o ou levando-o a desistir. Caso a pessoa aja, os resultados obtidos irão reforçar ou modificar os sentimentos anteriores que tinha em relação ao comportamento (BAGOZZI; GÜRHAN-CANLI; PRIESTER, 2002; TAYLOR; BAGOZZI; GAITHER, 2005).

Uma das definições descreve que as emoções são despertadas a partir de avaliações das consequências de eventos ou pensamentos. Além de estarem presentes em termos psicológicos, elas podem assumir feições físicas – um sorriso, por exemplo (BAGOZZI; GOPINATH; NYER, 1999). Contudo, para muitos não existe consenso amplo e aceito no meio acadêmico acerca do conceito de “emoções”. Por exemplo, Scherer (2005) descreve que nas ciências sociais é muito difícil conseguir uma definição de conceitos centrais acerca de um objeto de estudo científico. E com as emoções não é diferente, sendo que diversos pesquisadores e professores parecem ter definições diferentes para as emoções. Além disso,

Sherer (2005) e Frijda (2007a, 2007b) também descrevem os problemas metodológicos e de pesquisa derivados dessa falta de consenso, pois em ciência é necessário que existam definições estáveis e seguras ao longo do tempo que permitam aos pesquisadores concordarem acerca daquilo que estão estudando.

Assim Scherer (2005, p. 697) define emoções: “um episódio inter-relacionados de mudanças sincronizadas nos estados de todos ou da maioria dos cinco subsistemas orgânicos em respostas à avaliação de um estímulo interno ou externo considerado de interesse para o organismo”. A estrutura dos cinco subsistemas é representada no Quadro 2.

Quadro 2

Relações entre os subsistemas orgânicos e os componentes e funções das emoções.

Função Emocional	Subsistema Organísmico Substratos Principais	Componente Emocional
Avaliação de objetos e eventos	Processamento de informações (CNS)	Componente cognitivo (avaliação/julgamento)
Sistema de regulação	Apoio (CNS, NES, ANS)	Componente neurofisiológico (Sintomas corporais)
Preparação e direção da ação	Executor (CNS)	Componente motivacional (tendências de ação)
Reação de Comunicação e intenção comportamental	Ação (SNS)	Componente da expressão motora (expressão facial e da voz)
Monitoração do estado interno e da interação do ambiente com o organismo	Monitor (CNS)	Componente do sentimento subjetivo (experiência emocional)

Nota: CNS = Sistema Nervoso Central; NES = Sistema Neuro-Endócrino; ANS = Sistema Nervoso Automático; SNS = Sistema Nervoso Somático.

Fonte: SCHERER (2005, p. 698)

Os componentes de uma emoção correspondem aos estados dos cinco subsistemas. O processo consiste em mudanças coordenadas ao longo do tempo (FRIDJA, 2007a). Em relação a esta definição de Sherer (2005), Fridja (2007a) considerou-a muito valiosa, apesar das críticas que ela recebeu por parte de diversos estudiosos, e um ótimo início de discussão acerca do que realmente seria o construto *emoção* e do modo de mensurá-lo e de definir os seus componentes e quantas emoções realmente o ser humano possui. Fridja (2007a) concorda

com o modelo de cinco subsistemas, contudo não considera que existe um sincronismo entre esses subsistemas, mas sim uma atuação coordenada entre eles.

Para Oatley (2005), a parte mais importante da definição de Scherer é aquela na qual ele afirma que a avaliação ocorre em termos tanto externos quanto internos em relação a eventos relacionados aos interesses do indivíduo. Isso ocorre porque os eventos são externos e porque os interesses que são internos (pessoais).

Perugini e Bagozzi (2001) afirmam que as emoções antecipadas não somente influenciam o processo de comportamento das pessoas como devem ser consideradas no modelo de predição desse comportamento, tal como o modelo orientado a metas desenvolvido por Bagozzi e outros (BAGOZZI; GÜRHAN-CANLI; PRIESTER, 2002). Perugini e Bagozzi (2001) descrevem ainda que enquanto a TAR e a TCP trabalham sempre em relação à predisposição positiva ou negativa do comportamento o modelo de comportamento orientado a meta se atém à procura por parte do indivíduo por atingir ou não determinados objetivos. Alguns teóricos criticam a TAR e a TCP pela falta de elementos para indicar a origem das diversas crenças e atitudes. No caso do modelo de comportamento orientado a meta, a motivação vem do desejo de atingir o objetivo e as emoções antecipadas exercem um papel fundamental em sua formação (*desires*). Neste trabalho, foram utilizadas 18 emoções antecipadas, sendo sete positivas e 11 negativas. Todas foram medidas por meio de um escalonamento unipolar para medir e comparar os resultados de predição do comportamento dos indivíduos em relação à tentativa de perder peso. O modelo de comportamento orientado à meta teve um melhor poder de predição do que a teoria do comportamento planejado.

Cabe ressaltar que as 18 emoções antecipadas utilizadas por Perugini e Bagozzi (2001) (inclusive também em outros estudos por parte deste último) foram definidas de forma fixa para qualquer tipo de comportamento. Em outros estudos realizados por Bagozzi, as emoções antecipadas foram definidas por meio de pesquisa qualitativa. Nesta pesquisa, optou-se por identificar as emoções antecipadas por meio da pesquisa qualitativa. Os detalhes de como isso foi realizado estão detalhados no tópico “Operacionalização dos construtos nível de envolvimento, força das atitudes, e emoções antecipadas para a tentativa de perder peso”.

Estudo conduzido por Bagozzi; Dholakia e Basuroy (2003), o papel identificado das emoções antecipadas foi muito interessante em relação à decisão de agir e à própria ação com o intuito de atingir um objetivo. Primeiramente, verificou-se que as emoções antecipadas influenciaram a decisão dos indivíduos de agir ou não. Além disso, essas emoções também influenciaram o processo de decisão em relação às escolhas possíveis. E por fim, as emoções antecipadas também influenciaram o ímpeto que as pessoas possuíam em relação ao comportamento e, conseqüentemente, ao alcance da meta.

Em relação ao controle da pressão sanguínea, outro estudo de Taylor; Bagozzi e Gaither (2005), também confirmou a influência das emoções antecipadas em relação ao desejo, à intenção e ao comportamento das pessoas em relação à tentativa de manter a sua pressão arterial em níveis adequados.

Nesta pesquisa, contudo, as emoções antecipadas foram utilizadas de uma forma diferente daquela feita por Bagozzi em seus estudos. Aqui, a medição das emoções antecipadas diz respeito ao sentimento antecipado em relação ao comportamento. Bagozzi, por outro lado, mediu as emoções em termos dos resultados do comportamento, e não do comportamento em

si mesmo. Isso se deve ao fato de em alguns de seus modelos de predição do comportamento humano o foco principal dirigir-se às metas e objetivos dos indivíduos. Nesse caso, esse autor trabalha com as emoções relativas aos resultados do comportamento das pessoas.

Como o foco das três teorias trabalhadas nesta pesquisa é a medição do comportamento – independentemente se existe um objetivo ou uma meta –, optou-se por mensurar as emoções em relação ao comportamento de tentar perder peso nos próximos trinta dias, e não em relação ao seu resultado.

Além disso, para este trabalho, foram elaboradas três hipóteses, as quais contemplam a inserção das *emoções antecipadas* na TAR, na TCP e na TT, com o intuito de verificar se esta adição em cada uma das teorias, aumenta a variância explicada, tanto da *intenção comportamental*, quanto do *comportamento*.

Segundo Armitage; Conner e Norman (1999), o estado de humor das pessoas influencia o seu processo de tomada de decisão. Como na teoria da ação racional e na teoria do comportamento planejado o componente racional é predominante e se atém à formação das intenções comportamentais que estão associadas à tomada de decisão, esses autores sugerem que o humor também deve influenciar a capacidade de predição dessas teorias. Mais especificamente, quando estão de bom-humor as pessoas tomam decisões de forma mais precipitada e refletem menos sobre as consequências do seu comportamento do que aquelas pessoas que estão de mau humor, as quais fazem uma reflexão cognitiva mais profunda.

Em dois estudos em que se testaram a utilização de preservativos e a escolha de produtos para a alimentação, verificou-se que a TCP é útil para prever as intenções de comportamento a

partir das atitudes. Além disso, o humor também influenciou a escolha dos indivíduos. Aqueles que apresentaram predominância de mau humor tiveram maior precisão na relação atitudes-intenção comportamental. Isso se deve, basicamente, ao fato de que as pessoas com mau humor tornam-se mais racionais e ponderam mais sobre as consequências dos seus atos do que aquelas que estão de bom humor (ARMITAGE; CONNER; NORMAN, 1999).

As principais diferenças entre humor, atitude e emoções estão relacionadas à força da intensidade da percepção por parte do indivíduo em conjunto com a duração dessa percepção. As emoções são definidas em termos de percepções mais intensas e demoradas, enquanto que o humor e as atitudes têm um período de duração menor e com menos intensidade, em termos tanto mentais quanto físicos (BAGOZZI; GÜRHAN-CANLI; PRIESTER, 2002; BAGOZZI; GOPINATH; NYER, 1999). A maior diferenciação que ocorre entre as emoções e as atitudes e o humor é que para as primeiras o seu surgimento depende de um julgamento feito pelo indivíduo em relação a algo que ele considera importante (pode ser um evento, atividade, objeto, pessoa e afins). Esse julgamento, basicamente, refere-se à comparação entre aquilo que era esperado e aquilo que realmente aconteceu, ou seja, o estado real com o estado desejado. Como o objeto de julgamento – eventos, pessoas, atividades, objetos e etc. – difere de indivíduo para indivíduo e bem como as expectativas e avaliações também são distintas para as pessoas de forma geral – de outra forma, são características muito pessoais -, não é possível identificar os objetos capazes de gerar emoções mais intensas nos indivíduos. Por conseguinte, as pessoas podem ter emoções diferentes ou, mesmo, nem tê-las, mesmo quando deparadas com situações semelhantes. Esse julgamento pode ser feito de forma deliberada ou espontânea, racional ou irracional. De outro lado, o humor pode surgir sem existir um julgamento ou avaliação externa. Não precisa necessariamente estar relacionado a um evento, pessoa, objeto ou situação; ele simplesmente ocorre da mesma forma que outros processos

mentais e físicos inerentes ao ser humano. (BAGOZZI; GOPINATH; NYER, 1999; SCHERER, 2005).

Em relação à resposta deliberada, o processo se inicia com o desejo de resultados e avaliações de mudanças em relação ao alcance de um objetivo ou meta. Quanto o objetivo não é alcançado ou a experiência de agir para atingir a meta é desagradável, surgem emoções, como culpa, vergonha e desapontamento. Por conseguinte, as pessoas procuram diminuir essas sensações por meio da ajuda de outras pessoas, modificando os objetivos ou aumentando os seus esforços para conseguir atingir a meta. O inverso ocorre quando a pessoa atinge o seu objetivo ou quando o processo ocorre de forma prazerosa, resultando em emoções de satisfação, amor, prazer e recompensa (BAGOZZI, 1999). Por meio da aprendizagem, seja pelas experiências anteriores, seja pela moldagem, observando outras pessoas, os indivíduos possuem emoções antecipadas acerca de como será o processo de tentar perder peso nos próximos trinta dias.

Ajzen e Sexton (1999) também descrevem outra fonte de viés relacionado ao contexto da situação na qual acontece a avaliação sobre as consequências do comportamento. As pessoas, em geral, têm atitudes mais positivas quando a ação está em um momento distante de ocorrer. Mas, com o passar do tempo e o momento de agir se aproximando, algumas pessoas começam a conceber atitudes mais negativas em relação a suas consequências ou a importância delas se torna maior, o que aproxima mais da realidade de ação. Por isso, o ideal é realizar a medição do comportamento o mais próximo possível do momento do comportamento, pois assim consegue-se diminuir os efeitos desse processo de viés.

A criação de extensões da TAR, porém não cessou somente com a criação da TCP. Outros autores criaram versões estendidas da TAR. Entre elas está a teoria da tentativa, assunto do próximo tópico.

3.7 A Teoria da Tentativa

A teoria da tentativa (TT) (BAGOZZI; WARSHAW, 1990; BAGOZZI; GÜRHAN-CANLI; PRIESTER, 2002) é uma versão ampliada da teoria do comportamento planejado (TCP) (AJZEN, 1985), que especifica melhor as dimensões da atitude, considerando as expectativas de resultados, e inclui medidas de efeitos residuais do comportamento passado, em termos de frequência e recentidade, visando explicar comportamentos orientados por metas (por exemplo, a realização de dietas ou exercícios físicos regulares). Segundo Bagozzi e Warshaw (1990) e Bagozzi; Gürhan-Canli e Priester (2002) para esse tipo de comportamento a TT apresenta melhor desempenho do que a TCP. Diversos comportamentos relevantes socialmente podem ser descritos como "tentativas", por exemplo, o abandono de vícios, a experimentação de novos produtos ou marcas e a participação voluntária em um programa social.

Esse melhor desempenho da TT, de acordo com os seus criadores, ocorre principalmente quando existem impedimentos ou dificuldades para que o consumidor possa atingir os seus objetivos ou a sua meta, mesmo que esse impedimento não exista na realidade e seja uma “fantasia” na mente do consumidor. Apesar de Ajzen (1975) argumentar que todos os comportamentos de compra são orientados para metas, pois sempre podem ocorrer imprevistos que atrapalham a sua execução, Bagozzi e Warshaw (1990) e Bagozzi; Gürhan-Canli e Priester (2002) contra-argumentam descrevendo que isso somente ocorre quando o

consumidor percebe que existem impedimentos que podem prejudicar ou, mesmo, já prejudicam que ele alcance os seus objetivos; ou seja, quando as pessoas percebem que existem ações que são problemáticas ou de difícil execução. Por exemplo, falta de suprimentos ou de estoque de determinados produtos, dificuldade de estacionar o carro em determinadas épocas do ano, apelo irresistível de um sorvete quando o indivíduo está fazendo regime, hábitos passados e recentes que não colaboram com a nova postura de consumo, falta de tempo para comprar os produtos e falta de força de vontade. Isso ocorre também quando é exigido esforço – tempo, dinheiro, procura por informações e produtos, entre outros - por parte da pessoa. Assim, a realização do comportamento torna-se uma meta.

De outro lado, existem ações nas quais o consumidor não percebe que existem dificuldades e que, portanto, a sua execução e resultados são garantidos, esperados e conhecidos. Além do mais, podem ocorrer comportamentos baseados em hábitos, impulso, coerção ou, mesmo, reflexo (BAGOZZI, 1992).

Em um estudo cuja finalidade era identificar a propensão dos professores de ciências em mudar os seus métodos de ensino, Zint (2002) testou e comparou três teorias do comportamento: a teoria da ação racional, teoria do comportamento planejamento e a teoria da tentativa.

A teoria da ação racional e a teoria do comportamento planejado apresentaram resultados satisfatórios em relação à predição da intenção comportamental. Como previsto, a teoria do comportamento planejado teve melhor desempenho (5% a mais de variância explicada) em relação à teoria da ação racional.

A introdução do *comportamento passado* nos modelos de teoria da ação racional e teoria do comportamento planejado também aumentaram o poder de predição da intenção comportamental de ambos: 14% e 10%, respectivamente.

A Teoria da Tentativa apresentou um resultado melhor do que a teoria da ação racional e do que a teoria do comportamento planejado. Entretanto, a teoria da tentativa e teoria do comportamento planejado apresentam resultados semelhantes quando essa última agrega o construto *comportamento passado*. Em suma, no estudo em questão a teoria da tentativa e a teoria do comportamento planejado apresentaram o mesmo poder de predição das intenções comportamentais quando na TCP inclui-se a mensuração do *comportamento passado*. Esse resultado é muito interessante, pois a teoria do comportamento planejado é mais parcimoniosa do que a teoria da tentativa. Por outro lado, a teoria da tentativa possui maior refinamento para explicar as intenções e comportamentos voltados para uma meta (ZINT, 2002).

Em estudo sobre a adoção de novas tecnologias, Bagozzi (1992) testou, entre outras, a teoria da ação racional e a teoria da tentativa. Ambas se revelaram boas preditoras para medir a intenção e o uso de novas tecnologias. Além disso, os três construtos relacionados à intenção de tentar foram identificados, o que dá suporte prático à teoria da tentativa. Ou seja, a intenção de adotar novas tecnologias é construída em função das atitudes em relação ao sucesso da ação, ao fracasso e ao processo em si.

Basicamente, a teoria da tentativa (fig. 5) é formada por três construtos derivados dos modelos de expectativa-valor e que formam a atitude em relação a tentar agir, realizar o comportamento. Esses construtos são: *atitudes em relação ao sucesso, fracasso e processo de agir ou tentar*. Foram incluídos também construtos relacionados ao comportamento passado:

recentidade e frequência do comportamento (BAGOZZI; GÜRHAN-CANLI; PRIESTER, 2002).

Segundo Agarwal e Agarwal (2003), os antecedentes explicativos da atitude em relação a uma tentativa podem ser identificados por pesquisa qualitativa, incluindo fatores pessoais (incerteza quanto a resultados, falta de conhecimento, informação distorcida, satisfação com o comportamento atual, etc.) e impedimentos pessoais ou ambientais. A descrição precisa desses fatores e a avaliação da importância relativa de cada um deles é fundamental para que se compreenda o que leva os consumidores a experimentarem novos produtos e como superar eventuais impedimentos ou barreiras para a experimentação.

A formação das atitudes em relação ao sucesso, fracasso e processo é originada de modelos de expectativa-valor associados a cada uma dessas atitudes em relação aos resultados possíveis de sucesso, falha e do processo em si de tentar agir. Em suma, a teoria da tentativa engloba as expectativas e, conseqüentemente, as atitudes em relação às conseqüências do comportamento – sucesso ou fracasso – e ainda as expectativas e, por conseguinte as atitudes em relação ao processo de ação ou de tentar agir (BAGOZZI; GÜRHAN-CANLI; PRIESTER, 2002).

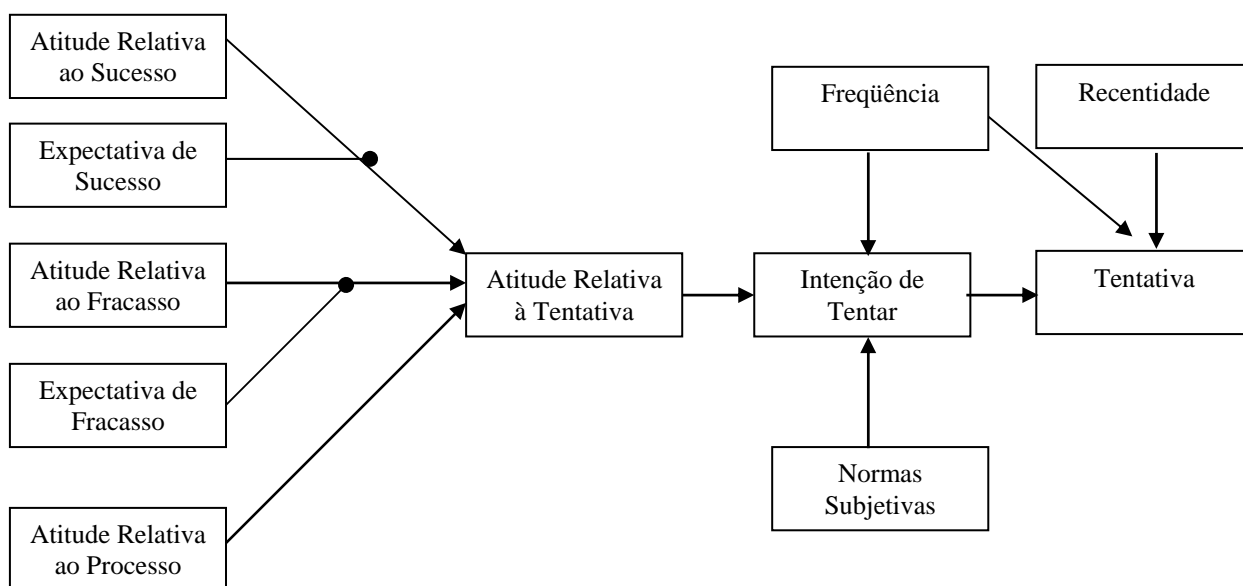


FIGURA 5 - Esquema básico da teoria de tentativa

FONTE: Bagozzi e Warshaw (1990, p.131)

É importante ressaltar que as influências dos construtos *atitudes em relação ao sucesso*, *atitudes em relação ao fracasso* e *atitudes em relação ao processo* são diferentes, dependendo do tipo de comportamento, do contexto considerado e das pessoas que estão decidindo pela ação ou não. Isso significa que em algumas situações as *atitudes em relação ao fracasso* será mais importante para formação *intenção de tentar*. Porém, em outras situações – por exemplo, quando se percebe piores consequências em caso de insucesso da ação ou quando a meta é muito importante para a pessoa – *atitudes em relação ao fracasso* será mais importante para a formação de *intenção de tentar*. Isso também é verdadeiro para *atitudes em relação ao processo* (BAY; DANIEL, 2003). Esses autores, em um estudo que contemplou a ação de completar um curso de graduação, verificaram que *atitudes em relação ao sucesso* e *atitudes em relação ao fracasso* foram importantes para a formação de *intenção de tentar*. O mesmo não ocorreu com *atitude em relação ao processo*. Nessa mesma pesquisa, verificou-se que *normas subjetivas* e a *atitude em relação à tentativa* influenciaram as intenções dos indivíduos em completar o seu curso de graduação, enquanto que a influência de *comportamento passado* foi insignificante.

Em outro estudo, verificou-se que *atitudes em relação ao fracasso* foi o construto mais importante na formação das atitudes em tentar. No estudo em questão, o comportamento era o de aprender um novo editor de textos, o que significou na prática a adoção de novas tecnologias (BAGOZZI, 1992).

É importante ressaltar ainda outra diferença da teoria da tentativa com as teorias da ação racional e a teoria do comportamento planejado. Enquanto nestas últimas o que é medido é a percepção do indivíduo sobre o controle da ação, na primeira trabalha-se com as atitudes associadas às consequências (sucesso ou fracasso) da execução da ação, ou de sua tentativa, o que, de acordo com Bagozzi; Gürhan-Canli e Priester (2002), são medidas mais confiáveis, pois relacionam-se ao processo de execução da ação, e não simplesmente ao seu controle ou não. Por conseguinte, enquanto que na TCP trabalha-se com o construto *controle percebido* pelo indivíduo, na TT trabalha-se com os construtos relacionados com as expectativas, ou seja, consequências de sucesso ou insucesso da ação.

Em relação ao processo de tentativa para atingir um objetivo ou meta, Bagozzi (1992) explica que primeiramente o indivíduo identifica as dificuldades que irá encontrar e as avalia. Em seguida, a partir da formação da intenção em tentar, que representa o esforço que será despendido para agir, verifica as diversas ações pontuais que deverão ocorrer para que a meta seja atingida. Nesse estágio, tem-se a tentativa de agir em si.

Contudo, mesmo que o consumidor possua uma atitude favorável em tentar experimentar o produto, isto não significa que ele realmente tentará fazê-lo. Em verdade, outros fatores, como experiências anteriores, diferenças culturais e aceitação social, também influenciam a decisão

do consumidor de tentar experimentar ou não o produto (BAGOZZI; GÜRHAN-CANLI; PRIESTER, 2002).

Em estudo que tratou de cinco atividades relacionadas à diminuição do peso e à melhora da forma física, os construtos *atitudes* e *controle percebido* foram os mais importantes para a formação da intenção comportamental. Contudo, todos os três construtos da teoria do comportamento planejado foram significativos para a formação da intenção comportamental (Conner; Norman, 1996).

Outra diferença importante entre a teoria da tentativa e a teoria do comportamento planejado refere-se ao construto atitude. Enquanto na TCP ele é medido somente uma vez, de forma geral ou unidimensional, na teoria da tentativa ele é formado por três construtos já descritos: *atitude em relação ao sucesso*, *atitude em relação fracasso* e *atitude em relação ao processo*. As expectativas de sucesso e de fracasso também são mensuradas para o cálculo do construto *atitude* (ZINT, 2002).

Na adaptação que realizaram por Bagozzi e Warshaw (1990) comparam a TT em relação ao TCP de Ajzen (1985). Para os primeiros, existe uma ligação entre a intenção de tentar da TT e entre a intenção de agir da TCP, enquanto que neste último o comportamento é determinado pela intenção de se comportar, o qual é definido em função das atitudes e das normas subjetivas por trás desse comportamento desejado. O mesmo ocorre com a tentativa de atingir uma meta, a qual é definida pela intenção de se tentar, que depende das atitudes e das normas subjetivas por trás desse comportamento desejado. Em suma, a intenção é o antecedente imediato do comportamento (BAGOZZI; GÜRHAN-CANLI; PRIESTER, 2002).

De acordo com Conner e Norman (1996), os construtos *intenção de tentar* e *tentativa* na teoria da tentativa foram criados por Bagozzi com a intenção de substituir *intenção comportamental* e *comportamento* da Teoria do Comportamento Planejado.

O construto *tentativa* é amplo e possui componentes relacionados à percepção do controle, motivação e cognição – processamento de informação. A principal representação desse construto envolve transformar intenções em ação (AHUJA; THATCHER, 2005).

O próximo passo presente no modelo indica que mesmo que o consumidor tenha a intenção de tentar consumir o produto, isso talvez não venha a ocorrer. A recentidade e as experiências passadas podem influenciar nesta etapa do processo de decisão do consumidor.

Para representar o *comportamento passado*, dois novos construtos foram incluídos: *freqüência* e *recentidade* relativas a tentativas anteriores. Estes foram separados porque uma pessoa pode ter executado uma tarefa um grande número de vezes, mas não age recentemente ou agiu há pouco tempo pela primeira vez; ou seja, não possui uma frequência definida para o comportamento (BAGOZZI; GÜRHAN-CANLI; PRIESTER, 2002). Bagozzi e Warshaw (1990) afirmam que estudos demonstram que o comportamento passado influencia o comportamento futuro. Além disso, as duas são significativamente correlacionadas.

Em relação a *freqüência das tentativas anteriores*, Bagozzi e Warshaw (1990), Bagozzi (1992) e Bagozzi; Gürhan-Canli e Priester (2002) descrevem que essas variáveis exercem grande influência, principalmente quando as atitudes e intenções de um indivíduo a respeito de um ato qualquer não estão bem claras. Isso pode ocorrer na medida em que crenças e percepções acerca do comportamento estão mudando porque não são estáveis ou, ainda,

porque não existe uma percepção única ao longo do tempo a respeito das normas subjetivas por parte do indivíduo.

Em verdade, se o consumidor adquiriu um produto similar em um período recente, ele se sentirá mais à vontade para repetir a compra. Em relação às experiências passadas, tem-se que quanto maior o nível de incerteza do consumidor em relação à sua intenção de adquirir o produto, mais será a importância da sua experiência anterior no seu processo decisório.

A influência de *frequência das tentativas anteriores* em relação à *tentativa* ocorre também quando as atitudes e intenções de um indivíduo a respeito de um ato qualquer não estão bem claras e também quando a falta de oportunidade de tentar ou algum impedimento moral fazem com que a mesma não seja importante na intenção de tentar.

Recentidade influencia a ação – *tentativa* – do indivíduo. Primeiramente, *recentidade* está presente na experiência geral do indivíduo, e por isso ela também se faz presente no construto *frequência de tentativas anteriores*. Além disso, a *recentidade* cria um viés na mensuração de *expectativa de sucesso*, *expectativa de fracasso* e *atitude em relação ao processo*. Isso ocorre porque eventos recentes são mais facilmente avaliados do que as primeiras tentativas, que podem ter ocorrido há muito tempo. Assim, as informações obtidas – aprendizado e formação de crenças – mais recentemente provavelmente serão mais salientes do que as crenças formadas dos comportamentos passados há muito tempo, e a *recentidade* do comportamento passado serve como um indicador de que a intenção foi ativada e que, portanto, ela está associada com os resultados do comportamento. Como esse viés ocorre em ambos os lados da equação – sucesso e falha –, a *recentidade* não irá contribuir de forma independente para a predição da intenção de tentar. Contudo, ela auxilia a predizer a tentativa se esta não era

esperada (BAGOZZI; WARSHAW, 1990; BAGOZZI, 1992; BAGOZZI; GÜRHAN-CANLI; PRIESTER, 2002).

4 HIPÓTESES

Com base nos objetivos da pesquisa, em conjunto com o referencial teórico apresentado, foram elaboradas as seguintes hipóteses para exame empírico:

H1 - A teoria da tentativa possui maior poder (índice) de explicação do que a teoria do comportamento planejado e a teoria da ação racional em relação à tentativa pelos indivíduos em perder peso.

H2 – Os fatores teóricos – construtos - presentes na teoria da tentativa são capazes de explicar a *intenção* e a *ação* de perda de peso por parte dos indivíduos, ou seja, a teoria da tentativa tem validade nomológica.

H3 – Os fatores teóricos – construtos - presentes na teoria do comportamento planejado são capazes de explicar a *intenção* e a *ação* de perda de peso realizado pelas pessoas, ou seja, a teoria do comportamento planejado tem validade nomológica.

H4 – Os fatores teóricos – construtos - presentes na teoria da ação racional são capazes de explicar a *intenção* e a *ação* de perda de peso por parte dos indivíduos, ou seja, a teoria da ação racional tem validade nomológica.

H5 – A incorporação do construto *comportamento passado* à teoria da ação racional aumenta o poder desta última na predição das intenções comportamentais e do comportamento autorrelatado.

H6 – A incorporação do construto *comportamento passado* à teoria do comportamento planejado aumenta o poder desta última na predição das intenções comportamentais e do comportamento autorrelatado.

H7 – A incorporação do construto *emoções antecipadas* à teoria da ação racional aumenta o poder desta última na predição das intenções comportamentais e do comportamento autorrelatado.

H8 – A incorporação do construto *emoções antecipadas* à teoria do comportamento planejado aumenta o poder desta última na predição das intenções comportamentais e do comportamento autorrelatado.

H9 – A incorporação do construto *emoções antecipadas* à teoria da tentativa aumenta o poder desta última na predição das intenções comportamentais e do comportamento autorrelatado.

H10 – A incorporação do construto *nível de envolvimento* à teoria da ação racional aumenta o poder desta última na predição das intenções comportamentais e do comportamento autorrelatado.

H11 – A incorporação do construto *nível de envolvimento* à teoria do comportamento planejado aumenta o poder desta última na predição das intenções comportamentais e do comportamento autorrelatado.

H12 – A incorporação do construto *nível de envolvimento* à teoria da tentativa aumenta o poder desta última na predição das intenções comportamentais e do comportamento autorrelatado.

H13 – A incorporação do construto *força das atitudes* à teoria da ação racional aumenta o poder desta última na predição das intenções comportamentais e do comportamento autorrelatado.

H14 – A incorporação do construto *força das atitudes* à teoria do comportamento planejado aumenta o poder dessa última na predição das intenções comportamentais e do comportamento autorrelatado.

H15 – A incorporação do construto *força das atitudes* à teoria da tentativa aumenta o poder desta última na predição das intenções comportamentais e do comportamento autorrelatado.

H16 – A inclusão do construto *atitude negativa* à teoria da ação racional aumenta o poder desta última na predição das intenções comportamentais e do comportamento autorrelatado.

H17 - A inclusão do construto *atitude negativa* à teoria do comportamento planejado aumenta o poder desta última na predição das intenções comportamentais e do comportamento autorrelatado.

H18 – A formação de atitudes em relação ao sucesso e de atitudes em relação ao fracasso ocorre de forma indireta na teoria da tentativa, ou seja, utilizando-se, além das crenças, as

avaliações das consequências das crenças aumenta o poder desta teoria na predição de *intenção comportamental* e do *comportamento* autorrelatado.

5 METODOLOGIA

5.1 Introdução

Esta é uma pesquisa descritiva e, com apoio de Malhotra (2001), é um tipo de pesquisa conclusiva, cujo maior objetivo é descrever algo, usualmente características de mercado ou funções. Além disso, este tipo de pesquisa pode estabelecer relações entre variáveis ou, ainda, estudar as características de determinados grupos (GIL, 2006).

O método científico foi definido de forma sucinta por Laville e Dionne (1999) em quatro etapas:

- Propor e definir um problema. Aqui as principais atividades são identificar um problema e ter conhecimento a respeito dele; elaborá-lo e torná-lo significativo; e conceituá-lo por meio de uma pergunta.
- Elaborar uma hipótese. Na formulação de hipóteses, o pesquisador deverá analisar as informações e os dados disponíveis. Modelos e teorias também podem servir como referência. Por meio deles, deverá formular as hipóteses e, posteriormente, prever suas implicações lógicas.
- Verificar a hipótese. Para verificar a hipótese, em princípio, o pesquisador, primeiramente, constata a necessidade ou não de coletar mais dados. Em seguida, faz testes, se necessário, analisa, avalia e interpreta os resultados em função do enunciado da hipótese.

- Concluir. Nesta etapa, a hipótese deverá ser aceita ou rejeitada, bem como, se possível, trabalhar para a generalização da conclusão e elaborar um esquema de explicação significativo.

Esta pesquisa foi dividida nas seguintes etapas, com base nas etapas do método científico definidas por Laville e Dionne (1999) (Quadro 3).

Quadro 3

Etapas da pesquisa

Etapas	Objetivos	Atividades
Definição e proposição de um problema de pesquisa	Conhecer o tema de pesquisa. Elaborar um problema a partir de ideias ou de fenômenos observados. Definir problema de pesquisa.	Revisão da bibliografia. Entrevista com especialistas. Observação de fenômenos.
Elaboração de hipóteses	Possuir o recorte teórico da pesquisa. Definir as hipóteses a serem testadas. Definir o escopo das atividades a serem realizadas.	Revisão da bibliografia. Elaboração de hipóteses. Definição do objetivo de pesquisa, objetivos específicos e atividades a serem realizadas.
Verificação e teste de hipóteses	Conhecer as opiniões, os riscos percebidos, os critérios de escolha, as dificuldades e as objeções. Enfim, identificar todas as informações relacionadas aos construtos da pesquisa (por exemplo: crenças, fracasso, sucesso, frequência). Obter a mensuração da capacidade de predição dos modelos da TT, TAR e TCP.	Realização de entrevistas com o público-alvo da pesquisa acerca dos comportamentos estudados. Desenvolvimento do questionário a partir das informações da etapa anterior. Pré-teste do questionário e trabalho de campo. Validação da amostra e dos construtos. Validação dos modelos da TT, TAR e TCP. Comparação dos modelos e testar as hipóteses.
Fechamento	Responder ao problema de pesquisa. Explicitar novas indagações que poderão surgir com os resultados esperados.	Agregação de significado e sentido aos dados obtidos e aos resultados estatísticos, em conjunto com a base teórica relacionada a TT, TAR e TCP. Se necessário, realização de novas pesquisas qualitativas, com o objetivo de entender melhor os dados quantitativos obtidos. Delimitação das principais limitações do estudo realizado. Definição de novos caminhos a serem seguidos em pesquisas futuras.

Fonte: Elaborado pelo autor.

O próximo passo é descrever cada uma das etapas listadas, com o objetivo de melhor entender e identificar as justificativas das escolhas das técnicas de pesquisa, o que foi realizado, os resultados esperados e obtidos, e as unidades amostrais e amostras que foram utilizadas.

5.2 Etapa de Definição e Proposição de um Problema de Pesquisa

Nesta etapa, foram realizadas pesquisas bibliográficas, entrevistas com especialistas e observações do fenômeno, com vistas a melhor conhecer o problema de pesquisa. Notadamente, artigos científicos e trabalhos de mestrado e doutorado são excelentes fontes de informação e de ideias acerca do assunto ou fenômeno a ser estudado. Além disso, muitos desses trabalhos, além de responderem a questões a respeito de determinado tema – no caso em questão teoria da tentativa, teoria da ação racional e teoria do comportamento planejado – geram novas perguntas e sugestões de novas pesquisas relacionadas ao tema.

A partir dessas informações, foi possível definir e conceituar o problema de pesquisa, o qual foi respondido ao final da tese. Esta fase é de extrema importância, pois todas as atividades relacionadas à pesquisa dependeram do problema e das perguntas que deveriam ser respondidas.

5.3 Elaboração de Hipóteses

A partir das informações elaboradas e colhidas da etapa anterior, foi possível definir as hipóteses da pesquisa, o objetivo principal, os objetivos específicos, bem como o escopo das atividades desenvolvidas para que o resultado final fosse o de responder ao problema de

pesquisa. Novamente, a pesquisa bibliográfica teve um papel importante para guiar e orientar o trabalho do pesquisador.

Também poderiam surgir novos construtos que não foram relatados pelos criadores da TAR, da TCP e da TT. Com isso, algumas extensões teóricas foram propostas e modificações na forma de como os construtos foram mensurados no instrumento de coleta de dados: questionário. Obviamente, essas modificações nos modelos originais foram testadas como modelos estendidos, da mesma forma que os modelos originais foram testados e os resultados obtidos foram comparados entre todos eles.

5.3.1 Operacionalização dos construtos da teoria da ação racional e do comportamento planejado para a tentativa de perder peso

Os construtos foram elaborados a partir das considerações de diversos autores que pesquisaram o comportamento do consumidor utilizando os modelos da TAR e TCP, entre eles Ajzen (2006), Schifter e Ajzen (1985), Ajzen e Madden (1986), Ajzen e Driver (1991), Beck e Ajzen (1991), Ajzen (2002) e Daigle; Hrubes; Ajzen (2002). Em princípio, os passos necessários para a realização da pesquisa de campo podem ser resumidos da seguinte forma:

- Definição e detalhamento do comportamento estudado e sua subsequente descrição pelos seus componentes de ação, alvo, contexto e ocasião.
- Levantamento das crenças relacionadas ao comportamento e aos construtos das teorias (por exemplo, *consequências do comportamento*, *normas subjetivas*, *controle percebido*, *intenção comportamental*, *crenças em relação ao sucesso*, *crenças em relação ao fracasso*, *crenças em relação ao processo*).

- Operacionalização do modelo expectativa-valor para as atitudes necessárias, por meio das crenças identificadas por meio de escalas.
- Operacionalização dos outros construtos que não utilizam o modelo expectativa-valor por meio de escalas.
- Verificação do questionário e realização de pré-teste.

Esta pesquisa apresenta um comportamento, ou tentativas de comportamento que pode ser considerado "clássico" nos estudos das teorias da ação – como a TT, a TAR e a TCP, e diz respeito a perder peso (SCHIFTER; AJZEN, 1985; ARMIGATE; CONNER, 2001). É importante manter os princípios já descritos sobre como o comportamento deve ser definido em termos da TCP, ou seja, em termos de alvo, ação, contexto e ocasião (tempo). Assim, mais especificamente, tem-se:

- Ação -> ações e atividades que me façam perder peso.
- Alvo -> perder peso.
- Contexto -> agir de forma que eu consiga perder peso.
- Tempo -> nos próximos trinta dias.

É importante ressaltar que, para manter o princípio da compatibilidade descrito por Ajzen, é necessário que todos os outros construtos sejam definidos em termos dos mesmos elementos (AJZEN, 2006).

As crenças, em princípio, são identificadas a partir dos resultados obtidos na etapa qualitativa. Representam as opiniões das pessoas que formam o público-alvo da pesquisa sobre questões

relacionadas às vantagens, desvantagens e tudo aquilo mais relacionado ao processo das pessoas em tentar perder peso.

As atitudes em relação ao comportamento são definidas como a avaliação geral, por parte das pessoas em realizar o comportamento. Nesse caso específico, têm-se as atitudes em relação à tentativa de perder peso nos próximos trinta dias.

Também foram mensuradas – isso ocorreu na pesquisa quantitativa – a força e a importância das consequências do comportamento. Por meio do modelo expectativa-valor, foram calculadas as atitudes em relação às consequências de perder peso nos próximos trinta dias, bem como em relação ao processo de tentativa de atingir tal objetivo.

As normas subjetivas foram formadas por opiniões de outras pessoas que são importantes para o indivíduo em relação à tentativa e à não tentativa de – no caso desta pesquisa – perder peso e se essas opiniões influenciam ou não a tentativa ou processo de agir para atingir essa meta. As pessoas a serem consideradas foram identificadas pela pesquisa qualitativa.

O controle percebido sobre o comportamento estudado deve conter a confiança das pessoas em relação à sua capacidade e controle em realizá-lo. Assim, foram identificadas com o público-alvo as suas percepções sobre o controle e a capacidade em perder peso nos próximos trinta dias.

As intenções comportamentais são representadas por: intenção, tentativa e planejamento do indivíduo em perder peso nos próximos trinta dias. Contudo, esses valores poderiam ser mudados a partir dos resultados obtidos na pesquisa qualitativa. Mas isso não ocorreu.

É importante ressaltar que a análise de diversos trabalhos em níveis de doutorado, mestrado, relatório de pesquisa para o CNPq e especialização – Goecking (2006), Lacerda (2007), Matos (2008), Ramalho (2006), Santos (2009), Veiga (2005, 2008) – relacionados à TAR, TCP, TGB (teoria do comportamento orientado à meta) e suas extensões mostrou que em todos esses trabalhos, sem exceção, houve a exclusão de itens com o conteúdo reverso em relação aos outros itens dos construtos *atitude* e *controle percebido*. Isso ocorreu na etapa de verificação da unidimensionalidade dos construtos testados nas teorias. Inclusive, isso ocorreu neste trabalho de doutorado com dois itens do construto *atitudes* e com um do construto *controle percebido*.

Ocorre que Fishbein e Ajzen (1975) definiram que as atitudes seriam formadas tanto pelas crenças tanto positivas quanto negativas – multiplicadas pela avaliação das consequências dessas crenças - em relação ao comportamento em questão.

Contudo, caso os itens reversos sempre sejam excluídos em função da violação da unidimensionalidade, os construtos *atitude* e *controle percebido* sempre terão um viés, porque sempre terão somente conteúdo positivo ou negativo. Na maioria das vezes, o primeiro caso.

Por isso, foi criado o construto *atitude negativa*, formado pelos dois itens de teor negativo, CC4 e CC5 (Apêndice C), em relação às crenças de se tentar perder peso e que foram excluídos na verificação da unidimensionalidade. Esta fase está descrita mais adiante neste trabalho. O objetivo é verificar se a inclusão deste construto aumenta o poder de predição da TAR e da TCP, as quais nesta pesquisa foram formadas por itens que possuem somente teor positivo. Cabe ressaltar que Bagozzi e Warshaw (1990), ao desenvolverem a TT, utilizaram o

conceito de atitude de forma separada para os aspectos relacionados ao sucesso e ao fracasso da tentativa (comportamento).

5.3.2 Operacionalização dos construtos da teoria da tentativa para a tentativa de perder peso

Os construtos foram elaborados a partir das considerações de diversos autores que pesquisaram o comportamento do consumidor, utilizando os modelos de TCP e TT , entre eles Bagozzi e Warshaw (1990), Ramalho (2006), Veiga (2005), Veiga e Monteiro (2005) e Lacerda (2007).

As crenças, em princípio, foram identificadas a partir dos resultados obtidos na etapa qualitativa. Representaram as opiniões das pessoas que formam o público-alvo da pesquisa sobre questões relacionadas às vantagens, desvantagens e tudo aquilo mais associado ao processo das pessoas em tentar perder peso.

Expectativas de sucesso e expectativas de fracasso se resumem à expectativa prévia dos indivíduos quanto ao resultado da tentativa de perder peso nos próximos trinta dias. Ou seja, se os objetivos serão alcançados ou não.

Atitude em relação ao processo é formado pela indicação de como esse processo de tentar perder peso nos próximos trinta dias pode ser bom ou ruim, aceitável ou não aceitável, independentemente de ser um sucesso ou não, ou seja, como os indivíduos se sentem a partir do processo de tentar perfazer o comportamento estudado nesta pesquisa.

Atitudes em relação ao sucesso e atitudes em relação ao fracasso são construídos a partir da opinião dos indivíduos acerca de como eles se sentem em relação a conseguir ou não perder peso nos próximos trinta dias a partir de uma tentativa.

Atitude em relação à tentativa é formada por todas as considerações em relação à tentativa de perder peso nos próximos trinta dias e ao modo como isso faz as pessoas se sentirem.

Normas subjetivas foi formado a partir de opiniões de outras pessoas que são importantes para o indivíduo em relação à tentativa e à não tentativa de (no caso desta pesquisa) perder peso e se essas opiniões influenciam ou não a tentativa ou processo de agir para atingir essa meta. As pessoas a serem consideradas foram identificadas pela pesquisa qualitativa.

Intenção de tentar é formada pela intenção das pessoas em perder peso nos próximos trinta dias. Contudo, esses valores e características poderiam ser mudados a partir dos resultados obtidos na pesquisa qualitativa. Mas isso não ocorreu.

Recentidade é definida de forma diferente para cada tipo de comportamento. Na versão do estudo de Bagozzi e Warshaw (1990), na qual eles apresentam a teoria da tentativa, *recentidade* foi definido com a tentativa ou não do respondente em agir no período recente (no caso da pesquisa, a tentativa ou não dos respondentes em perder peso na última semana). Nesta pesquisa de doutorado, foram criadas as seguintes opções para a mensuração deste construto:

- Estou tentando atualmente.
- Há menos de um mês.

- Entre um mês e seis meses.
- Há mais de seis meses e menos de um ano.
- Há um ano ou mais.
- Nunca tentei perder peso.

Além de incluir as opções de já ter tentado ou não – a mesma de Bagozzi e Warshaw -, as opções permitem uma maior possibilidade de análise em relação a diferentes níveis de recentidade, ao invés do somente ter tentado perder peso ou não.

Em relação à frequência da tentativa de perder peso, a elaboração das opções é mais complicada em comparação com a recentidade. Por exemplo, uma pessoa pode tentar perder peso diversas vezes nos últimos doze meses simplesmente deixando de comer doces em festas. Por outro lado, outro indivíduo pode ter tentado perder peso somente uma vez nos últimos doze meses, mas a sua tentativa pode ter durado meses seguidos. Assim, a quantidade de vezes não é uma boa escolha, mas sim a quantidade de dias.

Analisando a definição das opções de frequências nos trabalhos de Ajzen (2002) e Bagozzi e Warshaw (1990), escolheu-se o de Ajzen (2002). As opções de Bagozzi e Warshaw (1990) misturam opções quantitativas com outras nominais e, portanto, mais subjetivas – por exemplo, “muitas vezes” e “duas vezes”. As opções de Ajzen (1996) para frequência são:

- Todo dia.
- Quase todos os dias.
- A maioria dos dias.
- Aproximadamente a metade dos dias.

- Alguns dias, mas menos da metade.
- Poucos dias.
- Nunca.

A verificação do comportamento é feita por meio da resposta dos indivíduos se realmente tentaram perder peso no período indicado – no nosso caso desta pesquisa nos últimos trinta dias.

5.3.3 Operacionalização dos construtos nível de envolvimento, força das atitudes, e emoções antecipadas quanto à tentativa de perder peso

O significado do conceito de envolvimento possui diferentes conteúdos entre os estudiosos. Isso se deve ao fato de que o próprio construto *nível de envolvimento* ser utilizado em aplicações distintas, o que gera diferenças conceituais. Essas aplicações são, basicamente: envolvimento com a publicidade ou propaganda, envolvimento com os produtos e envolvimento com a decisão de compra. De acordo com Zaichkowsky (1985), independentemente do contexto utilizado, a construção de uma medida de envolvimento deve captar as diferenças entre os indivíduos (interesses, valor e necessidades perante o objeto), objetos (características distintivas) e situações (fatores temporais que aumentam ou diminuem a relevância perante o objeto). Assim, diferenças no envolvimento com os produtos, fazem com que as pessoas prestem mais atenção, criem maior importância e se comportem de forma diferente no processo decisório, na escolha dos produtos nas mensagens de comunicação, etc. (ZAICHKOWSKY,1986). Nesta pesquisa, é utilizado o mesmo conceito de Zaichkowsky (1985), o qual foi usado para a criação de uma escala de mensuração das atitudes. Assim, envolvimento é “a percepção de uma pessoa a respeito da relevância de um objeto baseado nas suas necessidades, valores e interesses inerentes” (ZAICHKOWSKY,1985, p.342).

A escala utilizada para mensurar o construto *nível de envolvimento* é uma adaptação elaborada por Mittal (1995) da escala criada por Zaichkowsky (1985), chamada de “Inventário de envolvimento pessoal” (Personal Involvement Inventory). A escala original é composta por vinte opções, criadas por uma escala de diferencial semântico, com numeração que varia de 1 a 7 pontos. Assim, o escore total para cada um dos comportamentos estudados na pesquisa irá variar de 20 a 140 pontos. Os produtos, ou comportamentos, que apresentam uma pontuação acima de 90 pontos são classificados como uma relação de alto envolvimento. O inverso é válido quando a pontuação obtida é menor do que 90 pontos, denominando-se de baixo envolvimento. Alguns dos itens que formam a escala de diferencial semântico são: Importante/Não Importante, Irrelevante/Relevante, Significa Muito Para Mim/Significa Nada Para Mim, Inútil/Útil, Desejado/Não Desejado, Não Necessário/Necessário, entre outros (ZAICHKOWSKY, 1985, 1987).

Em 1990, Zaichkowsky criou outra versão da escala, desta vez com dez opções. Havia muitos itens redundantes. Portanto, para medir o envolvimento, os dez itens gerados seriam suficientes. Em 1995, Mittal realizou um teste com a adaptação de quatro escalas diferentes, entre elas a de Zaichkowsky. Os resultados foram animadores, sendo que essa escala adaptada apresentou os maiores níveis de confiabilidade interna e de explicação da variância. Por isso, esta é a escala utilizada nesta pesquisa. Os itens que formam a escala de diferencial semântico são: Não Importante/Importante, Não significa nada para mim/Significa muito para mim, Não me interessa/Me interessa, Não prioritário/Prioritário e Não tem a ver comigo/Tem a ver comigo. A numeração das escalas varia de 0 a 10, sendo que a análise irá avaliar como baixo envolvimento os respondentes que obtêm entre 0 e 25 pontos. Acima deste valor é considerado alto envolvimento em relação à tentativa de perder peso nos próximos trinta dias.

O construto *força das atitudes* foi definido por Lavine *et al.* (1998) com base em seis dimensões:

- Importância - representa o cuidado e o significado que a pessoa associa à atitude.
- Certeza - o nível de confiança que o indivíduo possui de que a sua atitude é correta ou válida.
- Intensidade - a força da reação emocional que uma atitude em relação a um objeto provoca em uma pessoa.
- Frequência de pensamento - diz respeito ao fato de uma pessoa pensar muitas vezes ou não em relação à atitude.
- Extremidade - diferença do nível de percepção à respeito da atitude de um indivíduo em relação ao seu ponto neutro. Nesse caso, computa-se o desvio absoluto em relação à média da resposta de todos respondentes.
- Ambiguidade das atitudes - o nível no qual uma pessoa tem crenças positivas e negativas em relação à atitude.

Todas essas seis dimensões relacionadas à atitude foram mensuradas por uma escala de sete pontos, representada por dois itens para cada questão. Assim, houve um total de doze itens para mensurar a intensidade do construto *força das atitudes*.

Por outro lado, Lavine *et al.* (1998) afirmam que atualmente os pesquisadores consideram que as pessoas podem revelar mais de uma atitude em relação a um objeto. E, mais além, essas atitudes podem ser influenciadas pelo contexto ou situação nas quais as atitudes são

mensuradas e identificadas, como crenças e sentimentos mais salientes em determinadas ocasiões.

Emoções antecipadas foi identificado por meio da pesquisa qualitativa, a qual se baseou nos trabalhos de Bagozzi; Gürhan-Canli e Priester (2002). Assim a questão “Quais são as emoções que lhe vêm à cabeça quando você pensa na tentativa de perder peso nos próximos trinta dias?” foi usada para identificar *emoções antecipadas* em relação ao comportamento de tentar perder peso nos próximos trinta dias.

O construto *emoções antecipadas*, a partir da pesquisa qualitativa (presente em ambas versões do roteiro de entrevista), variou entre aspectos positivos e aspectos negativos, dependendo da crença, do aprendizado e das experiências anteriores dos respondentes. Assim, este construto foi representado pelos itens “triste/alegre, derrotado/vitorioso, desanimado/animado, desmotivado/motivado e angustiado/tranquilo”. Está representado pela questão de número 36 do questionário (Apêndice C).

5.3.4 Validação do Conteúdo

Em relação à validação do conteúdo, de acordo com Hair *et al.* (2009), a validade de uma medida ou do construto é definida pela análise de quatro tipos de validade: validade de conteúdo, validade convergente, validade discriminante e validade nomológica. Este tópico se refere à validade de conteúdo.

Uma escala que tenha a finalidade de medir a intensidade ou presença de determinado construto deve passar por uma avaliação do seu conteúdo. Ou seja, avalia-se a

correspondência entre os itens – de forma individual - presentes na escala e realiza-se sua definição conceitual. Apesar de ser uma atividade bastante subjetiva, na qual o pesquisador verifica se os itens que compõem a escala realmente abrangem todo o seu possível conteúdo, sem faltar algum aspecto importante desse construto, é importante notar que enquanto a confiabilidade se atém a como medir algo – consistência das medidas -, a validade diz respeito ao que deve ser medido – o quanto o conceito é bem definido pelas medidas (HAIR *et al.*, 2009; MALHOTRA, 2001).

A validade verifica se as diferenças observadas em relação às mensurações de determinado objeto realmente refletem as diferenças de opinião ou percepção de diferentes entrevistados, enquanto que a confiabilidade garante que os meios utilizados para a medição do objeto ou construto realmente indicam as diferenças de percepção dos respondentes. A confiabilidade é uma condição necessária, mas não garante a existência da validade. Por outro lado, se uma medida é válida, então será confiável. (CHURCHILL JR., 1979).

De acordo com Churchill Jr. (1979), para que o pesquisador possa criar instrumentos adequados à mensuração de fenômenos, é necessário um grande conhecimento a respeito do domínio ou do escopo do problema. Como passo seguinte, o autor descreve que a formação dos itens que irão compor a escala, a qual deverá capturar as medidas ou valores do construto. Em ambas as atividades, em geral, utiliza-se pesquisa exploratória, por meio da revisão da literatura e de meios qualitativos com o público-alvo relacionado com o construto (por exemplo, consumidores, pais, mães e alunos), professores, especialistas e profissionais do ramo de negócios, se for o caso.

Neste estudo, essas atividades foram desenvolvidas a partir das descrições e análises das metodologias utilizadas pelos diversos autores criadores das teorias testadas. Assim, além de os construtos serem os mesmos que compõem os estudos que confirmaram a validade das teorias testadas, esta pesquisa se ateve às perguntas utilizadas nas etapas qualitativas, no escalonamento dos itens que compõem o questionário e na estrutura e disposição do conteúdo das crenças e atitudes que formam as questões do questionário. Enfim, aos meios utilizados pelos estudiosos para a elaboração dos instrumentos de coleta de dados usados na confecção dessas teorias.

O que foi feito, descrito neste tópico e também nos próximos, garante a validade e confiabilidade daquilo que foi medido. Para garantir a validade do construto, foram realizadas, ainda, as etapas de validade convergente, discriminante e nomológica, esta última relacionada diretamente com o teste das hipóteses e descrita em detalhes no tópico “Validade Nomológica e Testes de Hipóteses”.

5.4 Verificação e Teste de Hipóteses

5.4.1 Descrição e conceitos dos métodos utilizados

Nesta etapa, as unidades de observação (alunos do Centro Universitário UNA) da pesquisa responderam a questões relacionadas às vantagens, desvantagens e tudo aquilo mais relativo ao processo dos indivíduos em tentar perder peso nos próximos trinta dias, como o que pode dar certo e o que pode falhar e aquilo que facilita ou atrapalha esse processo. Essas informações foram úteis para se conhecer as crenças relacionadas com o sucesso, o fracasso e o processo de tentar perder peso, além de identificar os fatores mais importantes que

influenciaram a decisão dos indivíduos em agir ou não. Essa unidade de observação se deve à operacionalização da pesquisa, a qual consiste em um questionário com mais de 100 perguntas e com a necessidade de um novo contato posterior com os respondentes. Além disso, diversas pesquisas realizadas pelos autores das teorias estudadas nesta tese, também realizaram pesquisas com estudantes (BAGOZZI; WARSHAW, 1990; DAVIS *et al.*, 2002).

As entrevistas realizadas nos próprios *campi* do Centro Universitário UNA, foram registradas por meio das respostas por escrito dos próprios entrevistados.

Em relação às entrevistas, Marconi e Lakatos (1985) mostram que elas ocorrem com o encontro de duas pessoas. Portanto, é uma conversação realizada face a face, em que uma destas obtém as informações que deseja da outra pessoa, por meio de uma conversa de natureza profissional e de forma metódica. A entrevista tem algumas vantagens sobre outras técnicas, devido ao fato de que pode ser utilizada com pessoas de todos os segmentos sociais. O entrevistador pode esclarecer e tirar dúvidas do entrevistado acerca das perguntas propostas, permitindo-lhe observar gestos, atitudes e reações do entrevistado.

Segundo Selltiz *et al.*(1967, p. 297):

[...] a definição de uma entrevista focalizada pode ser ampliada, de forma a incluir qualquer entrevista em que o entrevistador conheça, antecipadamente, os aspectos de uma experiência que deseja que o entrevistado abranja em sua discussão, ainda que o pesquisador não tenha observado e analisado a situação específica de que o entrevistado participou.

Ainda de acordo com esses autores, a entrevista focalizada é realizada por meio de uma lista de tópicos que devem ser abrangidos, mas o entrevistador determina a ordem e a maneira de propor as perguntas.

A partir dos dados obtidos nesta etapa, foi possível elaborar o instrumento de coleta de dados: o questionário da pesquisa.

Para Marconi e Lakatos (1986):

- O questionário deve ser limitado em extensão e finalidade. Se muito longo causa desinteresse; se muito curto, pode não levantar as informações suficientes. O número de perguntas pode variar de acordo com o seu tipo e os pesquisados.
- As questões selecionadas, para facilitar a tabulação e análise, devem ser codificadas.
- Redigido o questionamento, deve-se fazer o pré-teste quantas vezes forem necessárias, aplicando-se os exemplares em uma pequena população escolhida. A análise dos dados, após a tabulação, evidenciará possíveis falhas existentes: inconsistência ou complexidade das questões; ambiguidade ou linguagem inacessível; perguntas supérfluas ou que causam embaraço ao informante; se as questões seguem uma determinada ordem ou se são muito numerosas; etc.
- Verificando se falhas, deve-se reformular o questionário, conservando, modificando, ampliando ou eliminando itens. Perguntas abertas, se não houver variabilidade de respostas, podem ser transformadas em perguntas fechadas.
- Deve-se também usar os dados obtidos no pré-teste para verificar se o questionário possui importantes elementos, como:

- Fidedignidade – independentemente da pessoa que o aplique, sempre será obtido o mesmo resultado.
- Validade – os dados recolhidos são necessários à pesquisa.
- Operatividade – vocabulário acessível e de significado claro.

5.4.2 Realização e resultados da pesquisa qualitativa - definição das crenças a partir da etapa qualitativa

Além da parte de pesquisa bibliográfica, também foi realizada uma pesquisa qualitativa com o intuito de desvendar os conteúdos das crenças salientes que formam os construtos das teorias pesquisadas: TAR, TCP e TT. A referida pesquisa qualitativa foi aplicada ao público-alvo da pesquisa, ou seja, os alunos do Centro Universitário UNA. Foram aplicados 170 roteiros de entrevista, sendo que 85 desses roteiros eram relacionados à TAR e à TCP (o roteiro encontra-se no Apêndice A) e os 85 roteiros de entrevista restantes, relacionados à TT (o roteiro encontra-se no Apêndice B).

A razão da utilização de dois roteiros de pesquisa diferentes se justifica em função da possível dificuldade dos entrevistados em conseguir responder às perguntas de forma satisfatória, em virtude de que as perguntas relacionadas à TAR, à TCP e à TT serem muito parecidas.

No caso da TAR e da TCP, as duas primeiras perguntas solicitam aos entrevistados que descrevam as vantagens ou desvantagens, benefícios ou malefícios em se tentar perder peso nos próximos trinta dias (ver Apêndice A).

No caso da TT, as duas primeiras perguntas solicitam aos entrevistados que descrevam as vantagens ou desvantagens, benefícios ou prejuízos em se tentar perder peso nos próximos trinta dias e ter sucesso (ver Apêndice B).

Ainda no roteiro utilizado para a TT, as duas perguntas seguintes (3 e 4) também requerem dos entrevistados a descrição das vantagens ou desvantagens, benefícios ou malefícios em se tentar perder peso nos próximos trinta dias e fracassar; ou seja, não conseguir atingir o seu objetivo (ver Apêndice B).

Em função dessas perguntas muito parecidas para a três teorias estudadas, que poderiam confundir ou viesar as respostas dos respondentes, optou-se por separar a pesquisa qualitativa para identificar as crenças salientes em dois grupos distintos, mas formados por amostras com características semelhantes.

Convém ressaltar que as recomendações descritas por Ajzen (2006) para identificar as crenças salientes foram seguidas nesta etapa. Assim, foram incluídas perguntas no roteiro de entrevista relacionadas às vantagens, desvantagens, outras opiniões, pessoas que aprovam, desaprovam e que são identificadas com o comportamento tentar perder peso nos próximos trinta dias, além dos fatores que podem ajudar ou impedir que a pessoa consiga tentar perder peso nos próximos trinta dias (ver Apêndice A).

Também foram observadas as considerações de Bagozzi e Warshaw (1990). Assim, foram incluídas perguntas relacionadas às vantagens e desvantagens em se tentar perder peso nos próximos trinta dias e em obter sucesso ou fracassar (ver Apêndice B).

A partir dos resultados obtidos mediante a análise de conteúdo das entrevistas realizadas com o público-alvo da pesquisa – alunos do Centro Universitário UNA -, foi possível identificar os itens que formam as crenças relacionadas aos construtos das três teorias que fazem parte desse estudo – TAR, TCP e TT – relacionados ao comportamento de tentar perder peso nos próximos trinta dias. A partir desses conteúdos foi possível elaborar o instrumento de coleta de dados quantitativo, o questionário. A elaboração dos construtos também baseou-se nos conteúdos descritos nos artigos e livros dos autores das teorias.

A pesquisa qualitativa indicou que as crenças mais salientes em relação à tentativa de perder peso foram: “melhorar a minha aparência”, “melhorar a minha saúde”, “aumentar a minha auto-estima”, “parar de comer o que eu gosto”, “fazer dieta” e “ser mais feliz”.

As pessoas que se importariam, caso o indivíduo tentasse perder peso foram identificados como os pais, outros “parentes” (marido/esposa/namorado(a), irmãos, tios, primos e etc.), amigos e “outras pessoas que são importantes para mim”.

As crenças em relação ao controle percebido, ou seja, fatores que ajudam ou atrapalham as ações de tentar perder peso foram: “terei menos tempo livre”, “terei força de vontade para mudar hábitos alimentares”, “terei força de vontade para mudar hábitos sociais e de lazer (bares, festas, churrascos, etc.)”, “terei acesso à orientação de especialistas (médicos, nutricionistas, etc.)” e “farei exercícios físicos (em casa, na rua ou na academia)”.

As crenças identificadas sobre o processo de tentar perder peso foram: “parar de comer o que eu gosto”, “fazer dieta”, “um grande sacrifício da minha parte” e “um desafio pessoal”.

As crenças relacionadas a tentar perder peso e ter sucessão foram: “melhorar minha aparência”, “melhorar minha saúde”, “aumentar minha autoestima”, “me sentir melhor”, e “alcançar uma vitória”.

De outro lado, as crenças relativas a tentar perder peso e fracassar foram: “ficar decepcionado”, “ter um sentimento de derrota”, “diminuir a minha autoestima”, “que sou incapaz de perder peso” e “que não tenho força de vontade suficiente”.

Os resultados estão resumidos no Quadro 4:

Quadro 4

Conteúdo das crenças e atitudes que formam os construtos das teorias estudadas em relação ao comportamento de tentar perder peso nos próximos trinta dias

(Continua)

Crenças e Atitudes	Classificação	Questionário	Teorias e Hipóteses
Significa: - Melhorar a minha aparência. - Melhorar a minha saúde. - Aumentar a minha auto-estima. - Parar de comer o que eu gosto. - Fazer dieta. - Ser mais feliz.	Crenças comportamentais e avaliação das crenças comportamentais	Questões 1 a 12	TAR e TCP H1, H3 e H4
Importância da opinião de outras pessoas: - pais - outros “parentes” (marido/esposa/namorado(a), irmãos, tios, primos e etc.) - amigos - pessoas que são importantes para mim	Crenças normativas e avaliação das crenças normativas	Questões 13 a 20	TAR e TCP H1, H3 e H4
Nos próximos trinta dias: - terei menos tempo livre. - terei força de vontade para mudar hábitos alimentares. - terei força de vontade para mudar hábitos sociais e de lazer (bares, festas, churrascos, etc.). - terei acesso à orientação de especialistas (médicos, nutricionistas, etc.). - farei exercícios físicos (em casa, na rua ou na academia).	Crenças sobre o controle percebido e avaliação das crenças sobre o controle percebido	Questões 21 a 30.	TCP H1 e H3

Crenças e Atitudes	Classificação	Questionário	Teorias e Hipóteses
<p>Nós próximos trinta dias:</p> <ul style="list-style-type: none"> - eu planejo tentar perder peso. - eu pretendo tentar perder peso. - eu tentarei perder peso. 	Intenção de tentar	Questões 31 a 33	TAR, TCP, TT, H1, H2, H3 e H4
<p>Supondo que eu tentarei perder peso nos próximos 30 dias, é provável que eu realmente perca peso.</p>	Expectativa de sucesso	Questão 34	TT, H1 e H2
<p>Supondo que eu tentarei perder peso nos próximos trinta dias, é provável que eu não irei realmente perder peso.</p>	Expectativa de fracasso	Questão 35	TT, H1 e H2
<ul style="list-style-type: none"> - Triste/Alegre - Derrotado/Vitorioso - Desanimado/Animado - Desmotivado/Motivado - Angustiado/Tranquilo 	Emoções antecipadas	Questão 36	TT, TAR, TCP, H7, H8 e H9
<ul style="list-style-type: none"> - Infeliz/Feliz - Mal/Bem - Insatisfeito/Satisfeito - Desgostoso/Prazeroso 	Atitude em relação à tentativa, atitude em relação ao processo, atitude em relação à tentativa e ser bem sucedido, atitude em relação à tentativa e falhar (as duas últimas são medidas compostas formadas respectivamente pela multiplicação com a expectativa de ter sucesso e expectativa de falhar).	Questões 37, 39, 40 e 41	TT, H1 e H2
<ul style="list-style-type: none"> - Não importante/Importante. - Não significa nada para mim/Significa muito para mim. - Não me interessa/Me interessa. - Não prioritário/Prioritário. - Não tem a ver comigo/Tem a ver comigo. 	Nível de envolvimento com o comportamento.	Questão 38	TT, TAR, TCP, H10, H11 e H12
<p>Significa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Parar de comer o que gosto. - Fazer dieta. - Um grande sacrifício da minha parte. - Um desafio pessoal. 	Crenças e avaliação das crenças em relação ao processo de tentar perder peso (a multiplicação dos dois gera a medida composta atitude em relação ao processo)	Questões 42 a 49	TT e H18
<p>Significa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Melhorar minha aparência. - Melhorar minha saúde. - Aumentar minha autoestima. - Me sentir melhor. - Alcançar uma vitória. 	Crenças e avaliação das crenças em relação à tentativa e ter sucesso (a multiplicação dos dois e a multiplicação pela expectativa de sucesso formam a medida composta atitude em relação à tentativa e ter sucesso).	Questões 50 a 59	TT e H18
<p>Significa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ficar decepcionado. - Ter um sentimento de derrota. - Diminuir a minha autoestima. - Que sou incapaz de perder peso. - Que não tenho força de vontade 	Crenças e avaliação das crenças em relação à tentativa e fracassar (a multiplicação dos dois e a multiplicação pela expectativa de fracasso formam a medida composta atitude em relação à tentativa e	Questões 60 a 69	TT e H18

Crenças e Atitudes	Classificação	Questionário	Teorias e Hipóteses
suficiente.	fracassar).		
Em relação ao comportamento estudado: - O quanto você se importa. - O quanto você dá de atenção. - Qual a sua certeza sobre os pontos negativos e positivos em agir. - Até que ponto você acredita que a sua opinião sobre o comportamento é válida. - Qual é a intensidade dos sentimentos. - Em comparação com outros tópicos pessoais relacionados à saúde e estética, como você classifica a frequência de pensamento. - Como você classifica a sua frequência de pensamento acerca do comportamento. - O quanto você acha que pensa sobre o comportamento - Ruim/Bom - Prejudicial/Benéfico - O quanto considera positivo/negativo - O quanto considera bom/ruim	Intensidade da força das atitudes	Questões 70 a 81	TAR, TCP, TT, H13, H14 e H15

Fonte: Dados da pesquisa.

O próximo passo foi a construção do questionário. Um dos pontos principais nesta fase é em relação à definição das âncoras e dos tipos de escala, sobre os quais foram utilizadas as recomendações de Ajzen (2006), que descrevem que não existe uma maneira pré-determinada de definir o escalonamento de uma forma adequada. Contudo, o autor sugere que, de forma “natural”, as avaliações dos resultados acerca do comportamento devem utilizar um escalonamento bipolar, em virtude de que o início e o fim da escala representam uma avaliação negativa e positiva, respectivamente. Em relação ao escalonamento das crenças e atitudes, deve-se usar uma escala unipolar, em virtude de que essa medição se refere à concordância com a crença relacionada ao comportamento e com as atitudes relacionadas também ao comportamento. Nesse caso, a concordância pode ser baixa ou alta, mas não negativa ou positiva.

Em relação à escala utilizada para mensurar as emoções, foram observadas as recomendações de Bagozzi; Gürhan-Canli e Priester (2002), as quais indicam que as medições devem ser feitas mediante um escalonamento unipolar.

Outro ponto a ser destacado é o de que os autores em seus trabalhos originais utilizaram as escalas com sete pontos. Neste trabalho, elas têm 11 pontos, variando de 0 a 10 e de -5 a +5. Essa escolha se deve ao fato de que é mais comum para o respondente analisar e avaliar valores em base decimal. Outro ponto importante é o de que esse tipo de escala tenha maior precisão do que a escala de 7 pontos. Por fim, de acordo com Nunnally e Bernstein (1994), para que as escalas utilizadas nesse estudo possam ser consideradas intervalares e representar um contínuo idêntico entre os valores – gradação - que elas representam, uma escala de 11 itens é preferível a uma escala de 7 itens.

Assim, nesta pesquisa foram seguidas as recomendações descritas por Ajzen (2006), as quais estão descritas de forma resumida no Quadro 5 (mas que podem ser conferidas no Apêndice C):

Quadro 5

Conteúdo das crenças e atitudes que formam os construtos das teorias estudadas em relação ao comportamento de tentar perder peso nos próximos trinta dias

(Continua)

Construto	Escala	Âncoras	Número de Itens
Crenças comportamentais	Likert unipolar de 11 pontos	“Discordo totalmente” “Concordo totalmente”	6
Avaliação das crenças comportamentais	Likert bipolar de 11 pontos	“Muito ruim” “Muito bom”	6
Crenças normativas	Likert unipolar de 11 pontos	“Não deveria” “Deveria”	4
Avaliação das crenças normativas	Likert bipolar de	“Pouco importante”	4

Construto	Escala	Âncoras	Número de Itens
	11 pontos	“Muito importante”	
Crenças sobre o controle percebido	Likert unipolar de 11 pontos	“Discordo totalmente” “Concordo totalmente”	5
Avaliação das crenças sobre o controle percebido	Likert bipolar de 11 pontos	“Muito mais difícil” “Muito mais fácil”	5
Intenção em tentar	Likert unipolar de 11 pontos	“Discordo totalmente” “Concordo totalmente” “Nada provável” “Totalmente provável” “Totalmente falso” “Totalmente verdadeiro”	3
Expectativa de sucesso	Likert unipolar de 11 pontos	“Nada provável” “Totalmente provável”	1
Expectativa de fracasso	Likert unipolar de 11 pontos	“Nada provável” “Totalmente provável”	1
Emoções antecipadas	Likert unipolar de 11 pontos	“Triste/Alegre” “Derrotado/Vitorioso” “Desanimado/Animado” “Desmotivado/Motivado” “Angustiado/Tranquilo”	5
Atitude em relação à tentativa Atitude em relação ao processo Atitude em relação à tentativa e ser bem sucedido Atitude em relação à tentativa e falhar	Likert unipolar de 11 pontos	“Infeliz/Feliz” “Mal/Bem” “Insatisfeito/Satisfeito” “Desgostoso/Prazeroso”	4
Nível de envolvimento com o comportamento	Likert unipolar de 11 pontos	“Não importante/Importante” “Não significa nada para mim/Significa muito para mim” “Não me interessa/Me interessa” “Não prioritário/Prioritário” - Não tem a ver comigo/Tem a ver comigo	5
Crenças em relação ao processo de tentar perder peso	Likert unipolar de 11 pontos	“Discordo totalmente” “Concordo totalmente”	4
Avaliação das crenças em Relação ao processo de tentar perder peso	Likert bipolar de 11 pontos	“Nada agradável” “Muito agradável”	4
Crenças em relação à tentativa e ter sucesso	Likert unipolar de 11 pontos	“Discordo totalmente” “Concordo totalmente”	5
Avaliação das crenças em relação à tentativa e ter sucesso	Likert bipolar de 11 pontos	“Nada agradável” “Muito agradável”	5
Crenças em relação à tentativa e fracassar	Likert unipolar de 11 pontos	“Discordo totalmente” “Concordo totalmente”	5
Avaliação das crenças em relação à	Likert bipolar de	“Nada agradável”	5

Construto	Escala	Âncoras	Número de Itens
tentativa e fracassar	11 pontos	“Muito agradável”	
Intensidade da força das atitudes	Likert unipolar de 11 pontos	“Pouco/Muito” “Muito Ruim/Muito Bom” “Prejudicial/Benéfico” “Discordo totalmente” “Concordo totalmente”	12
Total de Itens = 89			

Fonte: Dados da pesquisa

A próxima fase da pesquisa consistiu em testar o questionário, por meio do pré-teste do mesmo junto ao público-alvo da pesquisa.

É importante ressaltar que para a medição das atitudes em relação à tentativa de perder peso e ter sucesso, em relação à tentativa de perder peso e fracassar e em relação ao processo de perder, além de utilizar o método direto proposto por Bagozzi e Warshaw (1990), onde se multiplicou as atitudes em relação ao sucesso e atitudes em relação ao fracasso, pelas expectativas de sucesso e expectativas de fracasso respectivamente (questões ATS40, ATF41, ES34 e ES35), também se criou um método de mensuração indireta, com base no trabalho de AJZEN (2002), o qual define que as atitudes da TAR e TCP podem também ser medida por meio indireto, no qual as crenças em relação à tentativa de perder peso, tentativa de perder peso e ter sucesso, e, tentativa de perder peso e fracassar são multiplicadas pelas avaliações dessas crenças e, posteriormente, os resultados para as atitudes em relação ao sucesso são multiplicadas pela expectativa de sucesso e para as atitudes em relação ao fracasso são multiplicadas pela expectativa de fracasso (questões CP42, CP43, CP44, CP45, ACP46, ACP47, ACP48, ACP49, CTS50 a 54, ACTS55 a 60, CTF60 a 64 e ACTF56 a 69). Maiores detalhes, consultar o apêndice C.

Por conseguinte, a diferença dos resultados da SEM para as TT com medidas diretas e indiretas transformou-se em uma das hipóteses desta pesquisa.

5.4.3 Realização e resultados do pré-teste do questionário

Após a elaboração do instrumento de coleta dos dados, o próximo passo foi a realização de um pré-teste (levantamento piloto) do questionário com o público-alvo da pesquisa. Os resultados, além de servirem de embasamento para alterações e melhorias no questionário original, foram utilizados para o cálculo do tamanho representativo da amostra. As únicas modificações identificadas a partir da dúvida dos respondentes foram relacionadas às questões 3 e 9, nas quais se modificou a descrição dos itens, mudando de “melhorar a autoestima” para “aumentar a autoestima”.

Foram seguidas, no aspecto metodológico da pesquisa, as técnicas recomendadas por Malhotra (2001), que descreve que o propósito do pré-teste é o de melhorar o questionário, pela identificação e eliminação de problemas em potencial. Não se deve utilizar um questionário em campo sem antes passar por um pré-teste adequado.

O pré-teste deve ser realizado com o mesmo público-alvo da pesquisa. Ou seja, a amostra do pré-teste deve possuir as mesmas características da amostra a ser pesquisada. Outro ponto importante é que os resultados do pré-teste também são úteis para se calcular o tamanho da amostra. A escolha desses participantes do pré-teste deve ser aleatória, para que se tenha maior possibilidade de obter-se o tamanho de amostra adequado à realidade. Assim, foi aplicado um total de 55 questionários, com o intuito de identificar os problemas e os pontos duvidosos para se responder aos questionários. Destes, 50 foram aproveitados.

A grande queixa dos respondentes foi em função do tamanho do questionário e, conseqüentemente, do grande número de questões a serem respondidas. Além disso, os respondentes consideraram que algumas questões eram idênticas, o que, após análise do pesquisador, verificou-se não ser procedente. As questões eram parecidas, mas não idênticas.

Outro detalhe que foi identificado na realização do pré-teste foi um razoável número de questões em branco, notadamente nas questões 36 a 41, nas quais o respondente, ao invés de marcar todas os itens que formam a escala, em algumas situações, marcava somente um dos itens, deixando todos os outros em branco. A partir dessas observações, foram tomadas as seguintes providências:

- Ao aplicar o questionário, o responsável ressaltava aos respondentes a importância de tomar cuidado e ler com atenção todas as recomendações do questionário. Além disso, foi dito que as questões 36 a 41 eram formadas por vários itens e que os respondentes deveriam ficar atentos para não deixar questões em branco, deliberadamente ou por falta de atenção.
- Colocou-se no enunciado de cada questão a seguinte frase “Marque de 0 a 10 para cada opção abaixo”, com o intuito de alertar os respondentes para marcarem todos os itens referentes àquela questão específica.

Apesar dessas medidas, ao analisar a amostra obtida, verificou-se que alguns respondentes continuaram a responder essas questões de forma inadequada (mais detalhes no tópico de “Tratamento dos dados”).

O questionário usado na pesquisa foi elaborado para tentar diminuir ao máximo essas considerações negativas ou falhas descritas pelos respondentes. O grande número de perguntas deveu-se, principalmente, ao fato de reunir o teste de três teorias de predição do comportamento do consumidor concomitantemente, bem como a inclusão de escalas de outros autores para o teste de outras hipóteses – tais como influência do nível de envolvimento com o comportamento, influência dos estados emocionais e influência da força das atitudes – e de escalas relacionadas à validação das teorias.

Foi colocado o mínimo de perguntas com dados demográficos que servem para caracterizar a amostra. Procurou-se, também, otimizar as perguntas relacionadas às crenças e atitudes para que pudessem ser aproveitadas ao máximo por duas ou mais das teorias pesquisadas ao mesmo tempo. Outro ponto a ser considerado é que a escala utilizada para mensurar o envolvimento dos respondentes – como já descrito no tópico “Operacionalização dos construtos envolvimento, força das atitudes e emoções antecipadas para a tentativa de perder peso” - com o comportamento foi uma versão modificada da escala original, diminuindo-se o número de perguntas de 20 para 5 no total.

Outro aspecto que foi analisado no pré-teste diz respeito à confiabilidade interna das escalas presentes no questionário testado. Para tal, foi calculado o valor do alpha de Cronbach, o qual deve apresentar um valor entre 0,60 e 1,00. A confiabilidade interna é definida com a capacidade da escala em gerar resultados consistentes ao longo do tempo (MALHOTRA, 2001). Outras explicações acerca dessa medida estão presentes no tópico “Exame dos dados”, na análise de toda a amostra.

De acordo com Ajzen (2006) o cálculo da confiabilidade interna é muito importante para a construção do questionário, principalmente quando se trabalha com medidas diretas, o que não é o caso desta pesquisa, para se medir as atitudes de forma direta, sem utilizar as crenças salientes e as avaliações acerca das consequências do comportamento.

Ajzen (2006) descreve que uma alta confiabilidade interna em relação às crenças não é um pressuposto metodológico para as crenças sobre o comportamento e, principalmente, para as avaliações acerca do comportamento quando se trabalha de forma indireta, haja vista que as pessoas podem ter posições ambíguas a respeito das avaliações relacionadas ao comportamento. Assim, por exemplo, os entrevistados podem apresentar alta consistência interna em relação à crença de que tentar perder peso nos próximos trinta dias pode significar fazer dieta e a avaliação dessa consequência pode ser boa ou ruim dependendo da percepção do indivíduo acerca dessa consequência, neste caso, ter de fazer dieta.

Para esta pesquisa, durante a fase de pré-teste, foi calculada a confiabilidade interna não somente das atitudes, mas também das crenças salientas, em que se obtiveram os valores descritos na Tabela 1.

TABELA 1

Confiabilidade interna das escalas utilizadas no pré-teste do questionário

(Continua)

Escala	Número de Itens	Valor do Alpha de Cronbach
Crenças comportamentais	6	0,8059
Crenças normativas	4	0,9322
Crenças sobre o controle percebido	5	0,8420
Intenção em tentar	3	0,9691
Emoções antecipadas	5	0,9321
Atitude em relação à Tentativa	4	0,9730
Atitude em relação ao processo (AP39a, AP39b, AP39c e AP39d)	4	0,9617
Atitude em relação ao processo e ser bem-sucedido medida composta (ATS40aMC, ATS40bMC, ATS40cMC e ATS40dMC)	4	0,9856
Atitude em relação ao processo e ser mal-sucedido medida	4	0,9652

Escala	Número de Itens	Valor do Alpha de Cronbach
composta (ATF41aMC, ATF41bMC, ATF41cMC e ATF41dMC)		
Atitude em relação ao processo (CP42, CP43, CP44 e CP45)	4	0,7713
Atitude em relação ao processo e ter sucesso medida composta (ACTS50MMC, ACTS51MMC, ACTS52MMC, ACTS53MMC e ACTS54MMC)	5	0,9592
Atitude em relação ao processo e fracassar medida composta (ACTF60MMC, ACTF61MMC, ACTF62MMC, ACTF63MMC e ACTF64MMC)	5	0,8735
Intensidade da força das atitudes	12	0,9215
Nível de envolvimento com a tentativa	5	0,9605

Fonte: Dados da pesquisa qualitativa

Analisando-se os dados, verifica-se que os valores do alpha de Cronbach são adequados para a realização da pesquisa. Apesar de em alguns construtos a escala apresenta algumas questões redundantes em função de um valor muito próximo de 1, o que poderia indicar grande redundância, optou-se por manter o questionário com os mesmos itens pelos seguintes motivos:

- A escala intensidade da força das atitudes é válida em diversos estudos realizados anteriormente. Além disso, está representada por seis construtos diferentes, cada um com dois itens. Assim, achou-se conveniente manter pelo menos dois itens por construto.
- A escala de nível de envolvimento com a tentativa, em sua primeira versão (ZAICHKOWSKY, 1985) possuía vinte itens para aferir a intensidade. Depois a própria autora, em 1990, reduziu para dez itens. Nesta pesquisa, utilizou-se outra versão mais atualizada, que possui somente cinco itens, já validada em outros estudos (MITTAL, 1995).
- A escolha dos itens que devem compor as escalas para cada construto deveu-se ao grande número de citações por parte dos respondentes na etapa qualitativa da pesquisa.

Nesse caso, o pesquisador foi mais rigoroso do que as recomendações dadas por Bagozzi e Warshaw (1990) de que o item que obtiver pelo menos 25% de citações dos respondentes deve entrar na escala. Nesta pesquisa entraram somente itens com cerca de 40% de citações, em face do alto grau de concordância dos respondentes em relação às crenças salientes presentes na tentativa de perder peso.

Após as modificações descritas no início deste tópico, o questionário usado na pesquisa apresenta o conteúdo que está presente no Apêndice C. O próximo passo consistiu na aplicação dos questionários.

Para aumentar o número de questionários válidos e a motivação dos respondentes em participar da pesquisa, o responsável pela aplicação dos questionários descrevia a importância da pesquisa e da participação de forma comprometida dos entrevistados. Além disso, como cortesia pela colaboração, cada respondente ganhou um bombom “Serenata de Amor” da marca Garoto, que faz parte do grupo Nestlé.

Por fim, foram verificadas as condições que devem estar presentes em questionários, já foram descritos neste tópico de metodologia (MARCONI e LAKATOS, 1986): Fidedignidade, validade e operatividade.

5.4.4 Amostragem

Nesta pesquisa, a unidade de análise é composta pela população em geral e as unidades de observação, pelos alunos do Centro Universitário UNA. Embora fosse desejável obter uma amostra representativa, uma vez que a unidade de análise se refere à população em geral,

obteve-se uma amostra por conveniência. Conseqüentemente, a capacidade de generalização dos resultados é limitada e tem de ser analisada com cautela, em função das unidades de observação destacadas.

Segundo Malhotra (2001), a amostragem por conveniência é não probabilística, em que a seleção das unidades amostrais baseou-se na obtenção de elementos convenientes. Ou seja, eles estão no lugar adequado no momento oportuno. É a mais rápida e mais barata, pois podem-se encontrar os elementos mais fácil e rapidamente.

De outro lado, essa amostragem possui grande limitação em relação à generalização dos resultados, pois não existe a aleatoriedade em relação aos elementos que participam da amostra.

Kaplan (1975) descreve que a amostragem não pode ser tendenciosa. Isso ocorre quando os valores que a amostra possui são diferentes dos valores das variáveis da população em estudo. Para que isso não ocorra, o plano de amostragem deve assegurar que as variáveis ou características que são importantes para a pesquisa não possuam probabilidade maior ou menor de estarem presentes nos indivíduos que irão compor a amostra - nesta pesquisa, especificamente (KAPLAN, 1975).

Outro fato a ser considerado é que a participação dos respondentes foi voluntária, livre e consentida.

O caráter aleatório de determinada amostra é definido em função da independência entre si dos elementos que a compõem. O que garante isso é o processo de amostragem (KAPLAN, 1975).

5.4.5 Coleta e preparação dos dados

A aplicação dos questionários ocorreu em duas fases. Na primeira, aplicou-se o questionário que contém as crenças, as avaliações dessas crenças, as atitudes e as demais escalas utilizadas - nível de envolvimento, força das atitudes e emoções antecipadas relacionadas com a ação de tentar perder peso nos próximos trinta dias – para a verificação das hipóteses e resposta ao problema de pesquisa (ver Apêndice C).

Os questionários foram aplicados aos alunos do Centro Universitário UNA, no horário em que estavam assistindo às aulas, em virtude da facilidade em contatá-los ao mesmo tempo e em grande número. Esse fato também facilitou o processo de captação do resultado da ação dos alunos após trinta dias; ou seja, se tentaram ou não perder peso.

Foram escolhidas, por conveniência, algumas salas de aula nas quais foi mais fácil aplicar o questionário por parte do pesquisador, tais como: salas onde ele mesmo leciona e salas de colegas com os quais mantém um melhor relacionamento interpessoal. De acordo com Malhotra (2001), essa é uma amostragem não probabilística, em que a seleção das unidades amostrais baseia-se na obtenção de elementos convenientes. Ou seja, eles estão no lugar adequado no momento oportuno. É a mais rápida e mais barata, pois os elementos são encontrados mais fácil e rapidamente. Cabe ressaltar que 25 turmas diferentes de seis cursos distintos (Bacharelado em Administração, Comércio Exterior, Sistemas de Informação e

Tecnólogos em Marketing, Gestão Comercial e Recursos Humanos) participaram da pesquisa e que entre elas estão presentes em três dos sete *campi* universitários do Centro Universitário UNA. Contudo, algumas das turmas entrevistadas estão presentes em mais de um *campi* concomitantemente, em função de um mesmo curso ser oferecido em *campi* diferentes.

O pesquisador aplicou pessoalmente os questionários em 14 das 25 turmas pesquisadas. Nas outras, o professor responsável pela aula naquele momento aplicou os questionários, a partir de orientações dadas pelo pesquisador antes do momento da aplicação.

É importante ressaltar que nesta primeira fase os respondentes se identificavam em virtude da segunda fase da etapa da pesquisa qualitativa, a qual constava somente de uma pergunta: “Você tentou perder peso nos últimos trinta dias?”. O objetivo desta pergunta era verificar o comportamento do respondente e, posteriormente, na análise de dados, utilizar esta informação para verificar o nível de precisão das três teorias pesquisadas. Esta fase ocorreu trinta dias após o preenchimento do primeiro questionário por parte dos alunos.

Criou-se um formulário – ver Apêndice D – no qual cada aluno que participou da fase anterior marcava se havia ou não tentado perder peso nos últimos trinta dias. O problema é que em algumas poucas situações o respondente não se identificou, o que comprometeu a obtenção da informação relacionada a seu comportamento. Outro problema que ocorreu, embora em pequeno número, foi o fato de alguns alunos não terem comparecido às aulas durante grande período e de outros terem abandonado as aulas já ao final do semestre. Assim, na etapa de “Tratamento dos dados” foi verificado um pequeno número de respondentes para esta pergunta sem resposta (em branco).

Aplicou-se um total de 705 questionários (55 foram utilizados no pré-teste), sendo que deste total 590 foram aproveitados e fazem parte da amostra utilizada nesta pesquisa. O descarte desses 60 questionários deveu-se ao fato de apresentarem um grande número de questões em branco e/ou com a opção “Não se aplica” para muitas questões.

A próxima etapa consistiu na preparação dos dados. Explicam Aaker; Kumbar e Day (2001, p. 442) :

Os dados obtidos por meio de questionários precisam passar por uma preparação antes que possam ser analisados por meio da utilização de técnicas estatísticas. A qualidade dos resultados obtidos com a aplicação de técnicas estatísticas e sua subsequente interpretação dependem em grande parte de quão adequadamente os dados foram preparados e transformados para a análise.

Aaker; Kumbar e Day (2001) descrevem as principais técnicas para a preparação de dados:

- Edição de dados – sua função é identificar omissões, ambigüidades e erros nas respostas. Pode ser usada pelo entrevistador, pelo seu supervisor ou pelo analista. Segundo Laville e Dionne (1999), o pesquisador irá descartar, o mais rápido possível, aqueles que não podem servir aos seus propósitos. Dentre os problemas que podem ser identificados, têm-se: erro do entrevistado, omissões, ambigüidades, inconsistências, falta de cooperação e respostas ilegíveis.
- Codificação - para perguntas fechadas, a codificação é bastante direta, especificando exatamente como as respostas devem ser rotuladas. As respostas podem ser introduzidas em computador. Com um programa de estatística, é possível gerar informações de diagnóstico, atentando-se para a possibilidade de poder ter ocorrido erros de digitação.

Para Gil (2006), esse é o processo pelo qual se geram símbolos a partir de dados brutos, para posterior tabulação.

5.4.6 Análise estatística

Em relação à estatística, Kaplan (1975) explica que a estatística permite ao pesquisador definir os resultados científicos alcançados de forma mais segura e resguardada. Uma de suas funções é tratar e reduzir ao mínimo as diferenças observadas entre diferentes grupos ou classes de pessoas ou objetos. Outra função da estatística refere-se à atribuição de confirmação aos resultados alcançados pelo pesquisador, por exemplo, determinar o peso de uma evidência de uma determinada hipótese. As hipóteses dessa pesquisa estão relacionadas no tópico "Objetivos".

Podemos dizer que a estatística, em seu sentido mais amplo, consiste de meios de tratar com a multiplicidade de dados de maneira a determinar as conclusões que eles apóiam e com que força apóiam cada qual deles" (KAPLAN, 1975, p. 223)

De acordo com Hair *et al.* (2009), a utilização de cada técnica estatística depende de alguns fatores, como: problema e objetivos da pesquisa, validação dos pressupostos relacionados à técnica estatística e tipo de escala utilizada no instrumento de coleta de dados.

As técnicas estatísticas foram utilizadas na análise dos dados. Assim, primeiramente, ocorrem a sua preparação e o seu tratamento. Nesse caso, foi verificada a incidência dos dados faltantes, quais foram as variáveis mais afetadas e se existe algum tipo de padrão para a sua ausência. Para aquelas variáveis que apresentarem índice maior do que 5% foi realizado um teste t entre os registros nos quais os dados dessas variáveis estão presentes e ausentes, para verificar se existe diferença significativa entre eles ou não; ou seja, se existe algum padrão

para os dados faltantes. Além disso, foi realizado o teste Little MCAR, para verificar o tipo de aleatoriedade existente nos dados ausentes.

Também foram realizados testes para verificar a normalidade ou não das variáveis que compõem a amostra. Em princípio, como a amostra teve acima de 50 elementos considerados válidos, o teste implementado foi o de Kolgomorov-Smirnov.

Ainda em relação à preparação e ao tratamento dos dados, foram identificados os *outliers* univariados e multivariados, que são observações fortemente distintas das outras que formam o conjunto dos dados. Para tal, utilizaram-se de gráficos de caules e folhas e o cálculo da distância de Mahalanobis D^2 .

Outro item que foi verificado foi a existência de linearidade entre as dezenas de variáveis utilizadas na análise de dados. Para tal, foram calculadas as correlações entre todas elas por meio do método de Spearman em virtude da não normalidade da distribuição da amostra.

Em relação aos construtos, foram executadas análises fatoriais exploratórias – e a verificação de todos os seus pressupostos, tais como o teste Kaiser-Meyer-Olkin e o teste de esfericidade de Bartlett - para verificar se os construtos utilizados na pesquisa apresentam somente um indicador. Para todas as escalas que mensuram um ou mais construto foi feito o teste do alpha de Cronbach, com o intuito de verificar sua confiabilidade interna das mesmas.

O passo seguinte consistiu na verificação das validades convergente e discriminante dos construtos. Para tal, foram realizadas análises fatoriais confirmatórias para cada um dos construtos.

Por fim, para a verificação da validade nomológica e do teste de hipóteses, foram realizadas novas análises fatoriais confirmatórias para cada um dos modelos de equações estruturais testados.

Os softwares utilizados foram o SPSS 15.0 e AMOS 7.0.

5.5 Fechamento

Após a realização de todos os testes de hipóteses e da utilização das ferramentas estatísticas necessárias para se atingir o objetivo principal da pesquisa e os objetivos específicos, chega-se ao momento de responder ao problema de pesquisa. Para que isso possa ser feito, é necessário que o pesquisador interprete os resultados obtidos, agregando significado e sentido aos dados compilados, aos resultados estatísticos ao apoio ou rejeição de hipóteses, em conjunto com as bases teóricas utilizadas para guiar – ou “ser o norte” – este estudo, notadamente a teoria da tentativa, teoria do comportamento planejamento e a teoria da ação racional.

É importante que toda essa análise considere ainda, as limitações que os resultados da pesquisa apresenta, seja em razão dos métodos, da amostra, dos instrumentos de coleta de dados e das ferramentas estatísticas utilizadas, bem como das limitações de análise e interpretação do pesquisador.

Por fim, há de se considerar críticas e sugestões elaboradas pelo autor da tese em relação ao instrumento de coleta de dados descrito por Ajzen (2002), em termos de sugestões de extensão das teorias estudadas.

A partir deste trabalho, surgiram novas sugestões de pesquisa, indagações a partir dos resultados alcançados, novas ideias e problemas acerca de novos estudos que poderão ser conduzidos para a continuidade das teorias de predição de compra do comportamento do consumidor.

6 EXAME DOS DADOS

Este capítulo tem por objetivos: identificar determinadas características da amostra; retirar os elementos que causam vieses nas análises estatísticas multivariadas; identificar diversos pré-requisitos exigidos pelas técnicas estatísticas multivariadas; e examinar alguns pré-requisitos teóricos.

Para facilitar o entendimento e o acompanhamento do que foi feito, elaborou-se o Quadro 6, que contém as diversas etapas do exame de dados.

Quadro 6

Etapas do exame de dados

(Continua)

Etapas	Objetivo	Atividade
Dados faltantes e descrição da amostra	Verificar a quantidade de dados faltantes. Retirar os casos da amostra que apresentaram quantidade superior a 10% de dados faltantes. Verificar a aleatoriedade dos dados da amostra. Conhecer características demográficas da amostra.	Análise dos dados faltantes. Realização do teste T para os elementos da amostra com mais do que 5% de dados faltantes. Realização do teste Little's Car. Análise descritiva das características demográficas da amostra.
Normalidade	Verificar se a distribuição dos dados é normal.	Realização do teste de Kolmogorov-Smirnov
Observações atípicas	Verificar a incidência de observações atípicas de forma univariada e multivariada.	Realização do cálculo "caule e folhas" para <i>outliers</i> univariados. cálculo da distância de Mahalanobis (D^2) para <i>outliers</i> multivariados.
Linearidade	Identificar se a relação entre as variáveis é linear.	Realização de correlação Spearman (para distribuição não-normal) entre todas as variáveis entre si.
Unidimensionalidade	Verificar a unidimensionalidade dos diversos construtos que formam as três teorias, bem como os construtos adicionais utilizados na pesquisa (nível de envolvimento com o comportamento, forças das atitudes e emoções antecipadas)	Realização de análise fatorial exploratória para cada um dos construtos utilizados na pesquisa.

Confiabilidade das escalas	Identificar o nível de confiabilidade das escalas utilizadas para mensurar os construtos presentes nesta pesquisa.	Cálculo do valor de alpha de Cronbach para cada uma das escalas utilizadas.
Validade convergente	Identificar o nível de correlação positiva entre os itens da escala com outras medidas do mesmo construto.	Análise fatorial confirmatória para cada uma das escalas utilizadas.
Validade discriminante	Identificar até que ponto uma escala é distinta, mediante a verificação de que os itens de uma escala não se correlacionam com outros itens dos quais deva ser diferente.	Análise fatorial confirmatória para cada uma das escalas utilizadas.

Fonte: Elaborado pelo autor

6.1 Dados Faltantes e Descrição da Amostra

Este tópico tem por objetivo identificar se as questões não respondidas ou respondidas parcialmente pelos entrevistados podem comprometer as análises a serem realizadas, bem como descobrir possíveis tendências ou vieses em relação ao não preenchimento destas questões. Além disso, apresenta as características demográficas dos indivíduos que compuseram a amostra da pesquisa.

A ocorrência de dados ausentes na realização de pesquisas é uma realidade. Assim, infelizmente, este fato pode causar vieses nas inferências encontradas na amostra estudada, bem como pode acarretar a diminuição na confiabilidade das análises estatísticas conduzidas em decorrência da redução do tamanho da amostra (NEWTON; RUDESTAM, 1999). Assim, este tipo de situação (existência de dados ausentes) deve fazer parte do projeto de pesquisa, seja em função de erros de coleta ou de entrada de dados, seja em função da recusa do respondente em responder a uma pergunta (HAIR *et al.*, 2009).

De acordo com Kline (2005) e Newton e Rudestam (1999), a aleatoriedade da ausência de dados de uma amostra é um pressuposto importante. Isso significa que não existe uma diferença sistemática entre os dados coletados e os dados ausentes. Ou seja, ambos são um subconjunto aleatório dos elementos que compõem todo o universo de pesquisa.

Foram aplicados 705 questionários no total, sendo 55 referentes ao pré-teste. Dos 650 restantes, a primeira tarefa realizada consistiu na verificação dos dados faltantes para cada respondente, mediante a análise de dados faltantes do SPSS 15.0. Assim, foi identificado o número de questões não respondidas para cada elemento da amostra, no total de 590 questionários aprovados nesta primeira fase. Apesar de ter sido feita uma análise preliminar acerca do preenchimento dos questionários, detalhada no tópico “Metodologia”, antes da sua inserção no SPSS 15.0 é importante realizar esse tipo de atividade para se conhecer melhor as características relacionadas aos dados faltantes da amostra. A partir dessa análise, optou-se por retirar da amostra todos aqueles casos ou elementos que apresentaram mais do que 10% dos dados faltantes. Por conseguinte, um total de 58 elementos foi retirado da amostra, a qual passou a contar com 532 casos.

Em virtude da extensão do questionário, talvez, alguns respondentes consideraram que as perguntas eram muito parecidas e que a resposta já havia sido dada. Cabe ressaltar que durante a aplicação do questionário, alguns respondentes queriam saber por que havia tantas questões parecidas e se isso não era um tipo de “pegadinha” com eles. Cabe ressaltar que os modelos testados nesta pesquisa referem-se à tentativa de predição do mesmo comportamento sobre três teorias que contêm construtos que são representados por um conteúdo que em determinados momentos se assemelham bastante.

O passo seguinte consistiu na análise descritiva dos dados faltantes para cada variável, a qual é apresentada pela Tabela 2, com o objetivo de identificar a extensão da ocorrência de dados faltantes:

TABELA 2

Estatísticas univariadas – frequência dos dados ausentes por variável

(Continua)

Variável	Número	Média	Desvio Padrão	Ausentes		Extremos (a,b)	
				Quantidade	%	Baixos	Altos
CC1	529	7,16	3,241	3	,6	0	0
CC2	532	7,10	3,268	0	,0	0	0
CC3	532	7,24	3,169	0	,0	0	0
CC4	528	5,13	3,155	4	,8	0	0
CC5	528	6,46	3,104	4	,8	0	0
CC6	521	5,50	3,456	11	2,1	0	1
ACC7	532	4,35	1,204	0	,0	42	0
ACC8	531	4,70	0,807	1	,2	.	.
ACC9	528	4,52	1,076	4	,8	.	.
ACC10	531	-1,96	3,176	1	,2	0	0
ACC11	528	-1,07	3,186	4	,8	0	0
ACC12	532	4,65	0,998	0	,0	.	.
CN13	509	4,70	3,456	28	5,2	0	0
CN14	519	4,64	3,375	13	2,4	0	0
CN15	517	4,41	3,160	15	2,8	0	0
CN16	521	4,48	3,274	11	2,1	0	0
ACN17	514	1,55	2,998	18	3,4	0	0
ACN18	523	1,28	2,968	9	1,7	0	0
ACN19	523	0,86	2,925	9	1,7	56	0
ACN20	525	1,37	2,953	7	1,3	0	0
CCP21	525	5,64	3,417	7	1,3	0	1
CCP22	528	6,10	2,903	4	,8	0	1
CCP23	529	5,05	3,091	3	,6	0	1
CCP24	527	4,84	3,443	5	,9	0	2
CCP25	528	5,90	3,662	4	,8	0	0
ACCP26	527	-0,91	3,224	5	,9	0	0
ACCP27	531	2,54	2,850	1	,2	19	0
ACCP28	529	1,55	3,328	3	,6	0	0
ACCP29	530	2,85	2,559	2	,4	31	0
ACCP30	531	3,36	2,467	1	,2	68	0
IIT31	526	5,60	3,653	6	1,1	0	0
IIT32	527	5,70	3,659	5	,9	0	0
IIT33	527	5,64	3,645	5	,9	0	0
ES34	530	6,71	2,780	2	,4	0	0
EF35	530	3,25	2,742	2	,4	0	0
EA36A	529	6,02	2,994	3	,6	0	0
EA36B	521	6,10	3,145	11	2,1	0	0
EA36C	529	5,99	3,027	3	,6	0	0
EA36D	528	6,28	3,075	4	,8	0	0
ED36E	528	5,79	3,143	4	,8	0	0
AT37A	527	7,05	2,814	5	,9	0	0
AT37B	530	7,21	2,835	2	,4	0	0
AT37C	529	7,16	2,877	3	,6	0	0
AT37D	529	6,89	2,858	3	,6	0	0

Variável	Número	Média	Desvio Padrão	Ausentes		Extremos (a,b)	
				Quantidade	%	Baixos	Altos
E38A	531	6,78	4,936	1	,2	0	1
E38B	531	6,39	3,269	1	,2	0	0
E38C	530	6,62	3,325	2	,4	0	0
E38D	531	5,53	3,942	1	,2	0	1
E38E	531	6,12	3,357	1	,2	0	0
AP39A	526	6,43	2,803	6	1,1	0	0
AP39B	527	6,55	2,865	5	,9	0	1
AP39C	525	6,46	2,781	7	1,3	0	0
AP39D	525	6,25	2,843	7	1,3	0	0
ATS40A	530	8,28	2,647	2	,4	88	0
ATS40B	530	8,31	2,651	2	,4	80	0
ATS40C	531	8,34	2,643	1	,2	80	0
ATS40D	529	8,19	2,692	3	,6	36	0
ATF41A	524	4,03	2,655	8	1,5	0	27
ATF41B	526	4,03	2,663	6	1,1	0	25
ATF41C	525	3,78	2,717	7	1,3	0	0
ATF41D	526	3,89	2,660	6	1,1	0	25
CP42	532	5,31	3,070	0	,0	0	0
CP43	532	6,37	2,923	0	,0	0	0
CP44	530	6,38	2,978	2	,4	0	0
CP45	530	6,69	3,097	2	,4	0	0
ACP46	531	-2,56	2,716	1	,2	0	15
ACP47	530	-1,85	2,666	2	,4	0	0
ACP48	527	-0,59	2,884	5	,9	0	0
ACP49	529	2,12	2,825	3	,6	0	0
CTS50	530	7,44	2,980	2	,4	36	0
CTS51	530	7,59	2,910	2	,4	31	0
CTS52	532	7,55	2,953	0	,0	34	0
CTS53	531	7,65	2,925	1	,2	35	0
CTS54	530	7,47	3,000	2	,4	35	0
ACTS55	531	4,01	1,616	1	,2	26	1
ACTS56	529	4,32	1,265	3	,6	48	0
ACTS57	530	4,17	1,382	2	,4	51	0
ACTS58	531	4,27	1,321	1	,2	46	0
ACTS59	531	4,33	1,367	1	,2	46	0
CTF60	530	5,46	3,068	2	,4	0	0
CTF61	532	5,00	3,059	0	,0	0	0
CTF62	532	4,87	3,019	0	,0	0	0
CTF63	531	4,01	3,751	1	,2	0	1
CTF64	532	4,78	3,196	0	,0	0	0
ACTF65	532	-3,32	2,313	0	,0	0	16
ACTF66	530	-3,49	2,174	2	,4	0	63
ACTF67	530	-3,41	2,251	2	,4	0	20
ACTF68	523	-2,65	2,668	9	1,7	0	0
ACTF69	522	-2,99	2,481	10	1,9	0	5
IA70	531	5,35	3,610	1	,2	0	0
IA71	531	5,27	3,498	1	,2	0	0
IA72	529	6,03	3,058	3	,6	53	0
IA73	529	6,26	3,175	3	,6	0	0
IA74	525	5,80	3,301	7	1,3	0	0
IA75	528	5,91	3,239	4	,8	0	0
IA76	528	5,51	3,242	4	,8	0	0
IA77	530	5,39	3,263	2	,4	0	0
IA78	526	6,39	3,259	6	1,1	0	0
IA79	527	6,99	3,115	5	,9	0	0
IA80	520	4,61	2,871	12	2,3	0	0
IA81	521	4,62	2,898	11	2,1	0	0

Fonte: Dados da pesquisa

Nota: a Número de casos fora da amplitude ($Q1 - 1.5 \cdot IQR$, $Q3 + 1.5 \cdot IQR$).

Nota: b Indica que a amplitude interquartil (IQR) é zero.

Pela Tabela 2, pode-se verificar que somente o item CN13, que corresponde à primeira crença normativa do questionário, sobre a opinião dos pais acerca da tentativa dos indivíduos em perder peso possui mais do que 5% das questões faltando uma resposta válida.

Contudo, Malhotra (2001) explica que pesquisas que possuem maior taxa de resposta para as questões, em geral, apresentam taxa menor de tendenciosidade (não aleatoriedade). Entretanto, isso não é garantia de que os dados ausentes sejam aleatórios. Com o intuito de verificar se a ausência de respostas para as questões levantadas possui algum padrão de comportamento - ou seja, não aleatório -, é realizado um teste t - de comparação de médias - entre as médias de todas as outras questões utilizando os critérios de *listwise* e de *pairwise*. Assim, formam-se dois grupos: um formado pelos registros em que a variável de interesse está presente; e outro em que a variável de interesse não está presente. A partir daí, são realizados testes para verificar se as diferenças encontradas entre as variáveis dos dois grupos são significantes (HAIR *et al.*, 2009). De acordo com Tabachnick e Fidel (2001), somente as variáveis com mais de 5% de dados faltantes devem ser consideradas na análise do teste t de aleatoriedade. Assim, na análise realizada foram consideradas somente as questões que apresentaram um índice de não resposta acima de 5%.

Os resultados obtidos apontam que nenhum dos itens apresenta médias diferentes estatisticamente significativas quando o item CN13 (crença normativa em relação à opinião dos pais sobre a tentativa de perder peso nos próximos trinta dias) está ou não ausente.

A partir do que foi apresentado, é possível afirmar que os dados são aleatoriamente ausentes,

pois não houve a ocorrência de diferenças significativas entre as variáveis, bem como não existem explicações plausíveis para que haja alguma relação entre elas. Portanto, pode-se considerar que os dados são aleatoriamente ausentes. Contudo, o último teste a ser realizado é o teste Little's MCAR. De acordo com Hair *et al.* (2009) este teste permite verificar se o comportamento dos dados ausentes é completamente ao acaso (AACA – nível mais alto de aleatoriedade de dados); ou seja, se realmente os valores observados para uma variável qualquer representam uma amostra aleatória para todos os valores existentes desta variável. Assim, este teste analisa os padrões de ausência de dados de todas as variáveis e os compara com os valores esperados em relação ao processo aleatório de dados ausentes. Os resultados deste teste indicam um valor significativo de 0,0000.

Por conseguinte, verificou-se que os dados não são completamente ausentes ao acaso. Isso significa que não se pode utilizar qualquer técnica ou método de manipulação de dados ausentes sem um estudo prévio de suas consequências. Entretanto, como os dados podem ser considerados aleatoriamente ausentes (AAA) de acordo com os testes T e como a amostra estudada possui o tamanho necessário para se realizar os cálculos desejados, optou-se por não modificar a base de dados, ou seja, imputar dados na amostra em qualquer uma das formas disponíveis.

Em função do tamanho da amostra - maior do que as utilizadas por Ajzen em diversos trabalhos e maior do que a de Baggozi e Warshaw (1990), essa última com 240 elementos e usada para o desenvolvimento da teoria da tentativa, apesar desses autores utilizarem regressões hierárquicas e não modelagem de equações estruturais – optou-se trabalhar somente com casos que não apresentam dados faltantes. Assim, o tamanho final da amostra possui 426 casos. Os resultados descritivos são exibidos na Tabela 3:

TABELA 3

Estatísticas univariadas – frequência dos dados ausentes por variável

(Continua)

Variáveis	Número	Média	Desvio Padrão	Ausentes	
				Quantidade	%
CC1	426	7,14	3,273	0	,0
CC2	426	7,12	3,271	0	,0
CC3	426	7,27	3,163	0	,0
CC4	426	5,25	3,199	0	,0
CC5	426	6,48	3,105	0	,0
CC6	426	5,62	3,410	0	,0
ACC7	426	4,37	1,153	0	,0
ACC8	426	4,71	,814	0	,0
ACC9	426	4,51	1,098	0	,0
ACC10	426	-1,96	3,164	0	,0
ACC11	426	-1,07	3,196	0	,0
ACC12	426	4,67	,956	0	,0
CN13	426	4,82	3,486	0	,0
CN14	426	4,75	3,340	0	,0
CN15	426	4,52	3,205	0	,0
CN16	426	4,64	3,287	0	,0
ACN17	426	1,66	2,928	0	,0
ACN18	426	1,38	2,895	0	,0
ACN19	426	,88	2,914	0	,0
ACN20	426	1,41	2,925	0	,0
CCP21	426	5,64	3,404	0	,0
CCP22	426	6,13	2,883	0	,0
CCP23	426	5,07	3,056	0	,0
CCP24	426	4,92	3,428	0	,0
CCP25	426	5,94	3,658	0	,0
ACCP26	426	-,84	3,247	0	,0
ACCP27	426	2,62	2,807	0	,0
ACCP28	426	1,70	3,259	0	,0
ACCP29	426	2,90	2,514	0	,0
ACCP30	426	3,47	2,372	0	,0
IIT31	426	5,61	3,691	0	,0
IIT32	426	5,66	3,684	0	,0
IIT33	426	5,61	3,692	0	,0
ES34	426	6,74	2,786	0	,0
EF35	426	3,15	2,708	0	,0
EA36A	426	6,01	2,959	0	,0
EA36B	426	6,15	3,057	0	,0
EA36C	426	6,06	2,952	0	,0
EA36D	426	6,37	2,988	0	,0
ED36E	426	5,78	3,081	0	,0
AT37A	426	7,05	2,794	0	,0
AT37B	426	7,21	2,800	0	,0
AT37C	426	7,22	2,838	0	,0
AT37D	426	6,95	2,803	0	,0
E38A	426	6,83	5,246	0	,0
E38B	426	6,35	3,298	0	,0
E38C	426	6,61	3,349	0	,0
E38D	426	5,53	4,096	0	,0
E38E	426	6,08	3,404	0	,0

Variáveis	Número	Média	Desvio Padrão	Ausentes	
				Quantidade	%
AP39A	426	6,50	2,702	0	,0
AP39B	426	6,51	2,776	0	,0
AP39C	426	6,50	2,744	0	,0
AP39D	426	6,23	2,806	0	,0
ATS40A	426	8,31	2,606	0	,0
ATS40B	426	8,30	2,630	0	,0
ATS40C	426	8,32	2,644	0	,0
ATS40D	426	8,20	2,660	0	,0
ATF41A	426	4,01	2,648	0	,0
ATF41B	426	3,99	2,659	0	,0
ATF41C	426	3,77	2,704	0	,0
ATF41D	426	3,87	2,635	0	,0
CP42	426	5,34	3,048	0	,0
CP43	426	6,38	2,927	0	,0
CP44	426	6,44	2,931	0	,0
CP45	426	6,73	3,041	0	,0
ACP46	426	-2,58	2,708	0	,0
ACP47	426	-1,92	2,591	0	,0
ACP48	426	-,59	2,866	0	,0
ACP49	426	2,06	2,861	0	,0
CTS50	426	7,50	2,956	0	,0
CTS51	426	7,71	2,892	0	,0
CTS52	426	7,61	2,961	0	,0
CTS53	426	7,69	2,963	0	,0
CTS54	426	7,54	2,999	0	,0
ACTS55	426	4,07	1,604	0	,0
ACTS56	426	4,36	1,233	0	,0
ACTS57	426	4,21	1,361	0	,0
ACTS58	426	4,32	1,265	0	,0
ACTS59	426	4,41	1,215	0	,0
CTF60	426	5,50	3,105	0	,0
CTF61	426	5,07	3,085	0	,0
CTF62	426	4,89	3,039	0	,0
CTF63	426	4,10	3,887	0	,0
CTF64	426	4,75	3,172	0	,0
ACTF65	426	-3,35	2,268	0	,0
ACTF66	426	-3,50	2,159	0	,0
ACTF67	426	-3,46	2,195	0	,0
ACTF68	426	-2,72	2,595	0	,0
ACTF69	426	-3,09	2,331	0	,0
IA70	426	5,41	3,635	0	,0
IA71	426	5,29	3,549	0	,0
IA72	426	6,00	3,091	0	,0
IA73	426	6,29	3,181	0	,0
IA74	426	5,76	3,332	0	,0
IA75	426	5,98	3,254	0	,0
IA76	426	5,56	3,279	0	,0
IA77	426	5,42	3,308	0	,0
IA78	426	6,43	3,304	0	,0
IA79	426	7,06	3,155	0	,0
IA80	426	4,48	2,904	0	,0
IA81	426	4,50	2,903	0	,0
CC01MC	426	32,03	17,363	0	,0
CC02MC	426	33,88	16,851	0	,0
CC03MC	426	33,53	17,399	0	,0
CC04MC	426	-9,17	21,682	0	,0
CC05MC	426	-5,46	23,776	0	,0

Variáveis	Número	Média	Desvio Padrão	Ausentes	
				Quantidade	%
CC06MC	426	26,58	17,516	0	,0
CN13MC	426	11,27	18,659	0	,0
CN14MC	426	10,31	17,693	0	,0
CN15MC	426	6,27	17,012	0	,0
CN16MC	426	10,11	17,848	0	,0
CCP21MC	426	-4,88	23,050	0	,0
CCP22MC	426	17,68	20,914	0	,0
CCP23MC	426	10,24	20,052	0	,0
CCP24MC	426	17,66	18,161	0	,0
CCP25MC	426	22,58	20,786	0	,0
ATS40AMC	426	58,80	31,161	0	,0
ATS40BMC	426	58,53	31,222	0	,0
ATS40CMC	426	58,69	31,298	0	,0
ATS40DMC	426	57,85	31,260	0	,0
ATF41AMC	426	13,23	15,989	0	,0
ATF41BMC	426	13,13	16,050	0	,0
ATF41CMC	426	12,37	15,857	0	,0
ATF41DMC	426	12,70	15,861	0	,0
CP42MC	426	-13,35	19,784	0	,0
CP43MC	426	-11,15	19,405	0	,0
CP44MC	426	-3,07	21,736	0	,0
CP45MC	426	15,11	22,435	0	,0
CTS50MMC	426	231,33	166,627	0	,0
CTS51MMC	426	246,83	161,893	0	,0
CTS52MMC	426	239,16	164,026	0	,0
CTS53MMC	426	243,28	162,053	0	,0
CTS54MMC	426	245,07	161,783	0	,0
CTF60MMC	426	-56,76	96,454	0	,0
CTF61MMC	426	-55,75	94,354	0	,0
CTF62MMC	426	-52,44	91,028	0	,0
CTF63MMC	426	-33,81	86,856	0	,0
CTF64MMC	426	-48,79	97,637	0	,0

Fonte: Dados da pesquisa

As variáveis que possuem a terminação em “MC” são consideradas variáveis compostas. Como já descrito na parte do referencial teórico, Ajzen e Fishbein utilizaram tanto medidas conceituadas como “diretas” – para a TAR e a TCP -, quando se obtém a percepção da atitude de alguém por meio de somente uma pergunta, quanto as “indiretas” - as quais foram utilizadas nessa pesquisa -, em que a atitude é formada por uma medida composta da multiplicação das crenças e das avaliações das consequências dessas crenças. Em termos teóricos, as variáveis compostas representam a atitude das pessoas em relação a determinado comportamento.

Em termos práticos, as variáveis compostas são o resultado da multiplicação da percepção das crenças dos respondentes em relação a determinado comportamento – no caso da pesquisa, sobre tentar de perder peso -, com a avaliação das consequências dessas crenças. Assim, por exemplo, a questão 1 do questionário avalia até que ponto tentar perder peso significa ficar mais bonito. A questão 6 avalia até que ponto é bom ou ruim ficar mais bonito. A variável composta será o resultado da multiplicação do valor da questão 1 pela 6. Para mais detalhes, verificar o Apêndice C.

As variáveis ATS40AMC, ATS40BMC, ATS40CMC, ATS40DMC, ATF41AMC, ATF41BMC, ATF41CMC e ATF41DMC também são variáveis compostas, mas relacionadas à TT. Nesse caso, essas variáveis são formadas, de acordo com o modelo teórico, pela multiplicação dos itens que formam as atitudes em relação ao sucesso e em relação ao fracasso, considerando a tentativa de perder peso, pelas expectativas de sucesso e expectativa de fracasso respectivamente. Novamente, o Apêndice C apresenta todo o questionário utilizado.

As variáveis terminadas em “MMC” – CTS50MMC, CTS51MMC, CTS52MMC, CTS53MMC, CTS54MMC, CTS60MMC, CTS61MMC, CTS62MMC, CTS63MMC e CTS64MMC – são também variáveis compostas relativas à TT. Contudo, da mesma forma que Ajzen e Fishbein fizeram na TAR e na TCP, estas variáveis são formadas pelas crenças em relação ao processo de tentar perder peso e ter sucesso e fracasso, multiplicados pelas avaliações das consequências em ter sucesso e fracasso. Assim, existe a multiplicação das variáveis CTS50 X ACTS55, CTS51 X ACTS56, CTS52 X ACTS57, CTS53 X ACTS58, CTS54 X ACTS59, CTF60 X ACTFS65, CTF61 X ACTFS66, CTF62 X ACTFS67, CTF63 X ACTFS68 e CTF64 X ACTFS69. Além disso, os resultados dessas multiplicações também

foram multiplicados pelos valores das expectativas de ter sucesso e fracasso – ES34 e EF35 respectivamente.

Em relação às características da amostra utilizada, de acordo com a Tabela 4 e a Tabela 5, é possível perceber que cerca de um terço de todos os respondentes estão atualmente tentando perder peso – 31% do total. Por outro lado, existe também um valor significativo de respondentes que nunca tentaram perder peso – 31,9% do total. Os resultados completos estão descritos na Tabela 4.

TABELA 4

Frequência em relação à recência da tentativa de perder peso

Opção	Freqüência	Percentual	Percentual Acumulado
Estou tentando atualmente	132	31,0	31,0
Há menos de um mês.	23	5,4	36,4
Entre um mês e seis meses.	62	14,6	50,9
Há mais de seis meses e menos de um ano	30	7,0	58,0
Há mais de um ano	43	10,1	68,1
Nunca tentei perder peso	136	31,9	100,0
Total 426 respondentes			

Fonte: Dados da pesquisa

Apesar de grande parte da amostra nunca ter tentado perder peso, esse grupo é importante em virtude de que as teorias testadas neste trabalho procuram prever a intenção comportamental e o comportamento dos indivíduos. Neste caso, o comportamento de não tentar perder peso é igualmente válido, como ocorre para o comportamento de tentar perder peso.

Outro aspecto verificado pela pesquisa é a frequência na qual o respondente agiu com o intuito de perder peso nos últimos doze meses. É possível identificar que o maior grupo de respondentes não tentou perder peso neste período. Por outro lado, o segundo maior grupo procurou perder peso no último ano. Analisando-se todas as opções, verifica-se que existem dois grandes grupos com comportamentos distintos. Aqueles que nunca ou quase nunca

tentam perder peso, aproximadamente 55% do total dos respondentes, e aqueles que sempre agem para tentar perder peso, aproximadamente 40% do total.

TABELA 5

Frequência em relação ao comportamento diário da tentativa de perder peso

Opção	Frequência	Percentual	Percentual Acumulado
Todo dia	81	19,0	19,0
Quase todos os dias	32	7,5	26,5
A maioria dos dias	44	10,3	36,9
Aproximadamente a metade dos dias	22	5,2	42,0
Alguns dias, mas menos da metade	37	8,7	50,7
Poucos dias	71	16,7	67,4
Nunca	139	32,6	100,0
Total 426 respondentes			

Fonte: Dados da pesquisa

Como já foi descrito no capítulo de Metodologia, cerca de trinta dias após a aplicação do questionário os respondentes foram novamente contatados com o intuito de verificar se eles tentaram ou não perder peso. Os resultados obtidos indicam que a maioria dos respondentes não tentou perder peso nos últimos trinta dias. Contudo, o número de entrevistados que tentaram perder peso foi bastante significativo, com um total de 200 indivíduos, o que representam 46,9% (TAB. 6)

TABELA 6

Frequência em relação à tentativa ou não de perder peso

Opções	Frequência	Percentual	Percentual Acumulado
Não tentaram perder peso	226	53,1	53,1
Tentaram perder peso	200	46,9	100,0
Total 426 respondentes			

Fonte: Dados da pesquisa

Como a amostra da pesquisa foi formada por alunos que fazem curso superior no Centro Universitário UNA, a grande maioria dos respondentes é formada por jovens com mais de 50% até 25 anos de idade e quase 90% até 33 anos de idade (TAB. 7).

TABELA 7

Frequência em relação à faixa etária dos respondentes

Opção	Frequência	Percentual	Percentual Acumulado
De 18 a 25 anos	229	53,8	53,8
De 26 a 33 anos	148	34,7	88,5
De 34 a 41 anos	33	7,7	96,2
De 42 a 49 anos	11	2,6	98,8
Mais de 50 anos	5	1,2	100,0
Total 426 respondentes			

Fonte: dados da pesquisa

Em relação à variável renda familiar, o maior grupo de respondentes da pesquisa recebe mais de R\$ 5251,00. O menor grupo é o formado por indivíduos cuja família tem renda de até R\$ 1.050,00 (TAB. 8).

TABELA 8

Frequência em relação à faixa de renda familiar dos respondentes

Opções	Frequência	Percentual	Percentual Acumulado
Até R\$ 1050,00	34	8,0	8,0
Entre R\$ 1.051,00 até R\$ 2.100,00	70	16,4	24,4
Entre R\$ 2.101,00 até R\$ 3.150,00	77	18,1	42,5
Entre R\$ 3.151,00 até R\$ 4.200,00	64	15,0	57,5
Entre R\$ 4.201,00 até R\$ 5.250,00	43	10,1	67,6
Acima de R\$ 5.251,00	138	32,4	100,0
Total 426 respondentes			

Fonte: Dados da pesquisa

Outra característica verificada na pesquisa diz respeito à variável gênero. A proporção entre homens e mulheres é praticamente a mesma, com uma diferença de somente seis indivíduos – 210 moças e 216 rapazes (TAB. 9).

TABELA 9

Frequência em relação ao gênero dos respondentes

Opção	Frequência	Percentual	Percentual Acumulado
Masculino	216	50,7	50,7
Feminino	210	49,3	100,0
Total 426 respondentes			

Fonte: Dados da pesquisa

6.2 Normalidade

Outro pressuposto que deve ser verificado é o padrão de distribuição das variáveis estudadas, as quais podem ser univariadas, em que se considera cada variável isoladamente, e multivariadas, em que se analisa o comportamento de duas ou mais variáveis conjugadas. Neste trabalho, trabalha-se com o primeiro caso, em que a distribuição das variáveis paramétricas é analisada de forma isolada. Neste último caso, a garantia, através de testes ou de inspeção visual, de que a variável possui distribuição normal de forma univariada não garante que ela possua uma distribuição normal em conjunto com outras variáveis, ou seja, de forma multivariada (HAIR *et al.*, 2009).

Os dois testes mais comuns são o de Shapiro-Wilks e o de Kolmogorov-Smirnov. O primeiro deve ser utilizado quando a amostra é pequena – até 50 elementos (PESTANA; GAGEIRO, 2000). A Tabela 10 apresenta os resultados do teste de normalidade de Kolmogorov-Smirnov para as variáveis que compõem a escala utilizada nesta pesquisa.

TABELA 10

Teste de normalidade univariado Kolmogorov-Smirnov

(Continua)

Item	Estatística	df	Sig.
CC1 - Melhorar a aparência	,208	426	,000
CC2 - Melhorar a minha saúde	,210	426	,000
CC3 - Aumentar a minha autoestima	,199	426	,000
CC4 - Para de comer o que eu gosto	,089	426	,000
CC5 - Fazer dieta	,159	426	,000
CC6 - Ser mais feliz	,114	426	,000
ACC7 - Melhorar a aparência	,388	426	,000
ACC8 - Ter mais saúde	,475	426	,000
ACC9 - Aumentar minha aut-estima	,424	426	,000
ACC10 - Parar de comer o que eu gosto	,193	426	,000
ACC11 - Fazer dieta	,137	426	,000
ACC12 - Ser mais feliz	,474	426	,000
CN13 - Meus pais	,121	426	,000
CN14 - Outros parentes e conjuges	,109	426	,000
CN15 - Meus amigos	,111	426	,000

Item	Estatística	df	Sig.
CN16 - Pessoas que são importantes para mim	,115	426	,000
ACN17 - Meus pais	,157	426	,000
ACN18 - Outros parentes e conjuges	,151	426	,000
ACN19 - Meus amigos	,166	426	,000
ACN20 - Pessoas importantes para mim	,139	426	,000
CCP21 - Menos tempo livre	,104	426	,000
CCP22 - Mais força de vontade para mudar meus hábitos alimentares	,100	426	,000
CCP23 - Ter força de vontade para mudar hábitos sociais e de lazer	,096	426	,000
CCP24 - Terei acesso à orientação de especialistas	,092	426	,000
CCP25 - Farei exercícios físicos	,141	426	,000
ACCP26 - Menos tempo livre	,127	426	,000
ACCP27 - Ter força de vontade para mudar os hábitos alimentares	,209	426	,000
ACCP28 - Ter força de vontade para mudar hábitos sociais e de lazer	,181	426	,000
ACCP29 - Acesso a orientação de especialistas	,201	426	,000
ACCP30 - Farei exercícios físicos	,282	426	,000
IIT31 - Planejo perder peso	,144	426	,000
IIT32 - Pretendo perder peso	,146	426	,000
IIT33 - Tentarei perder peso	,146	426	,000
ES34 - Provavel perder peso	,139	426	,000
ES35 - Provavel Não perder peso	,137	426	,000
EA36a - Triste/Alegre	,105	426	,000
EA36b - Derrotado/Vitorioso	,133	426	,000
EA36c - Desanimado/Animado	,109	426	,000
EA36d - Desmotivado/Motivado	,115	426	,000
EA36e - Angustiado/Tranquilo	,112	426	,000
AT37a - Infeliz/Feliz	,155	426	,000
AT37b - Mal/Bem	,172	426	,000
AT37c - Insatisfeito/Satisfeito	,163	426	,000
AT37d - Desgostoso/Prazeroso	,158	426	,000
E38a - Não Importante/Importante	,270	426	,000
E38b - Não significa nada para mim/significa muito para mim	,144	426	,000
E38c - Não me interessa/Me interessa	,180	426	,000
E38d - Não Prioritário/Prioritário	,135	426	,000
E38e - Não tem a ver comigo/Tem a ver comigo	,141	426	,000
AP39a - Infeliz/Feliz	,114	426	,000
AP39b - Mal/Bem	,113	426	,000
AP39c - Insatisfeito/Satisfeito	,114	426	,000
AP39d - Desgostoso/Prazeroso	,126	426	,000
ATS40a - Infeliz/Feliz	,288	426	,000
ATS40b - Mal/Bem	,281	426	,000
ATS40c - Insatisfeito/Satisfeito	,282	426	,000
ATS40d - Desgostoso/Prazeroso	,258	426	,000
ATF41a - Infeliz/Feliz	,164	426	,000
ATF41b - Mal/Bem	,150	426	,000
ATF41c - Insatisfeito/Satisfeito	,147	426	,000
ATF41d - Desgostoso/Prazeroso	,154	426	,000
CP42 - Significa parar de comer o que gosto	,103	426	,000
CP43 - Significa fazer dieta	,121	426	,000
CP44 - Significa um grande sacrifício da minha parte	,137	426	,000
CP45 - Significa um desafio pessoal	,160	426	,000
ACP46 - Parar de comer o que gosto	,197	426	,000
ACP47 - Fazer dieta	,134	426	,000
ACP48 - Um grande sacrifício da minha parte	,124	426	,000
ACP49 - Um desafio pessoal	,171	426	,000
CTS50 - Melhorar minha aparência	,199	426	,000
CTS51 - Melhorar minha saúde	,214	426	,000
CTS52 - Aumentar minha autoestima	,209	426	,000
CTS53 - Me sentir melhor	,218	426	,000
CTS54 - Alcançar uma vitória	,210	426	,000

Item	Estatística	df	Sig.
ACTS55 - Melhorar minha aparência	,304	426	,000
ACTS56 - Melhorar minha saúde	,374	426	,000
ACTS57 - Aumentar minha autoestima	,322	426	,000
ACTS58 - Me sentir melhor	,346	426	,000
ACTS59 - Alcançar uma vitória	,384	426	,000
CTF60 - Ficar decepcionado	,116	426	,000
CTF61 - Sentimento de derrota	,105	426	,000
CTF62 - diminuir minha autoestima	,116	426	,000
CTF63 - Sou incapaz de perder peso	,146	426	,000
CTF64 - Não tenho força de vontade suficiente	,088	426	,000
ACTF65 - Ficar decepcionado	,248	426	,000
ACTF66 - Sentimento de derrota	,251	426	,000
ACTF67 - diminuir minha autoestima	,261	426	,000
ACTF68 - Sou incapaz de perder peso	,218	426	,000
ACTF69 - Não tenho força de vontade suficiente	,244	426	,000
IA70 - Se importa	,124	426	,000
IA71 - Dá atenção	,117	426	,000
IA72 - Certeza sobre pontos positivos e negativos	,131	426	,000
IA73 - Opinião é válida	,125	426	,000
IA74 - Intensidade dos sentimentos	,126	426	,000
IA75 - Frequência de pensamento	,116	426	,000
IA76 - Frequência de pensamento	,103	426	,000
IA77 - O quanto pensa	,100	426	,000
IA78 - Considera que perder peso	,153	426	,000
IA79 - Considera que perder peso	,184	426	,000
IA80 - Fica em dúvida	,174	426	,000
IA81 - Depende do momento	,162	426	,000
Frequência	,200	426	,000
Recentidade	,221	426	,000
Idade	,313	426	,000
Renda familiar	,201	426	,000
Gênero	,345	426	,000
CC01MC - Melhorar a aparência	,183	426	,000
CC02MC - Melhorar minha saúde	,183	426	,000
CC03MC - Aumentar a minha autoestima	,184	426	,000
CC04MC - Para de comer o que eu gosto	,115	426	,000
CC05MC - Fazer dieta	,106	426	,000
CC06MC - Ser mais feliz	,109	426	,000
CN13MC - Meus pais	,163	426	,000
CN14MC - Outros parentes e conjuges	,142	426	,000
CN15MC - Meus amigos	,180	426	,000
CN16MC - Pessoas que são importantes para mim	,156	426	,000
CCP21MC - Menos tempo livre	,127	426	,000
CCP22MC - Mais força de vontade para mudar meus hábitos alimentares	,067	426	,000
CCP23MC - Ter força de vontade para mudar hábitos sociais e de lazer	,104	426	,000
CCP24MC - Terei acesso à orientação de especialistas	,120	426	,000
CCP25MC - Farei exercícios físicos	,133	426	,000
ATS40aMC - Infeliz/Feliz	,116	426	,000
ATS40bMC - Mal/Bem	,113	426	,000
ATS40cMC - Insatisfeito/Satisfeito	,116	426	,000
ATS40dMC - Desgostoso/Prazeroso	,108	426	,000
ATF41aMC - Infeliz/Feliz	,204	426	,000
ATF41bMC - Mal/Bem	,207	426	,000
ATF41cMC - Insatisfeito/Satisfeito	,218	426	,000
ATF41dMC - Desgostoso/Prazeroso	,212	426	,000
CP42MC - Significa parar de comer o que gosto	,121	426	,000
CP43MC - Significa fazer dieta	,118	426	,000
CP44MC - Significa um grande sacrifício da minha parte	,127	426	,000
CP45MC - Significa um desafio pessoal	,109	426	,000

Item	Estatística	df	Sig.
CTS50MMC - Melhorar minha aparência	,088	426	,000
CTS51MMC - Melhorar minha saúde	,093	426	,000
CTS52MMC - Aumentar minha autoestima	,095	426	,000
CTS53MMC - Me sentir melhor	,082	426	,000
CTS54MMC - Alcançar uma vitória	,089	426	,000
CTF60MMC - Ficar decepcionado	,241	426	,000
CTF61MMC - Sentimento de derrota	,233	426	,000
CTF62MMC - diminuir minha auto-estima	,238	426	,000
CTF63MMC - Sou incapaz de perder peso.	,290	426	,000
CTF64MMC - Não tenho força de vontade suficiente	,252	426	,000

Fonte: Dados da pesquisa

A partir da análise da Tabela 10, em que é necessário ressaltar que os testes realizados possuem 95% de intervalo de confiança, verifica-se que para todas as variáveis a hipótese H_0 foi rejeitada. Isso significa que nenhuma das variáveis analisadas possui uma distribuição normal. Por conseguinte, é possível concluir que também existe a violação da normalidade multivariada, já que a distribuição normal em grupos de variáveis é um pré-requisito para a existência da normalidade multivariada (TABACHNICK; FIDEL, 2001).

As conseqüências para esta pesquisa é a de que se criou o pressuposto que de as técnicas e instrumentos estatísticos utilizados para a análise dos dados, devem ser obrigatoriamente robustos em relação à violação da normalidade por parte dos dados.

6.3 Observações Atípicas

Outro item que deve ser verificado é a presença ou não de dados atípicos (ou *outliers*), os quais representam valores extremos em relação a uma variável ou ao conjunto de variáveis: *outliers* univariados, bivariados ou multivariados. Eles podem representar opiniões diferentes dos respondentes ou erros nas entradas de dados. Além disso, podem estar relacionados a fenômenos que o pesquisador não tem condições de explicar. De toda forma, o primeiro passo consiste em sua identificação e posterior análise com e sem a presença deles verificando se ocorre alguma mudança significativa nos resultados, pois a sua influência pode ser positiva ou

negativa. No primeiro caso, podem representar ocorrências raras do mundo real, as quais têm de ser consideradas na análise pelo pesquisador. Por outro lado, podem representar erros na entrada de dados ou não entendimento do respondente, por exemplo, acerca do conteúdo de uma pergunta ou displicência no preenchimento das respostas. A partir dessas análises, o pesquisador terá de decidir sobre a manutenção ou não dessas observações atípicas (PESTANA; GAGEIRO, 2000; HAIR *et al.*, 2009).

Nesse trabalho, os dados atípicos foram analisados de duas formas: univariados e multivariados, seguindo a recomendação de Hair *et al.* (2009).

Para encontrar os *outliers* univariados, foram elaborados os gráficos de caixa de bigodes e diagramas de caule e folhas para todas as variáveis que compõem a pesquisa. Os resultados sumarizados encontram-se na Tabela 11:

TABELA 11

Relação dos itens dos questionários e a quantidade de observações atípicas univariadas

Itens do questionário	Número de casos	Itens do questionário	Número de casos	Itens do questionário	Número de casos	Itens do questionário	Número de casos
ACC7	30	ACC8	70	ACC9	106	ACC12	69
ACN19	44	CCP22	20	ACCP29	23	ACCP30	31
ATS40A	33	ATS40B	33	ATS40C	35	ATS40D	27
ATF41A	21	ATF41B	19	ATF41D	19	CTS53	42
ACTS55	8	ACTS56	34	ACTS57	35	ACTS58	31
ACTS59	29	ACTF65	11	ACTF66	25	ACTF67	25
ACTF69	13	CC03MC	1	CC04MC	12	CN13MC	4
CN14MC	3	CN15MC	24	CN16MC	8	CCP21MC	13
CCP22MC	3	CCP23MC	5	ATF41aMC	13	ATF41cMC	15
ATF41dMC	12	CP42MC	5	CP43MC	5	CP44MC	15
CP45MC	6	CTF60MMC	5	CTF61MMC	34	CTF62MMC	24
CTF63MMC	45	CTF64MMC	8	IDADE	16		

Fonte: Dados da pesquisa

No Apêndice E estão listadas todas as observações atípicas univariadas, considerando cada respondente e suas respectivas questões e também o inverso, cada questão que possui observações atípicas univariadas e os seus respectivos casos - respondentes.

Analisando-se as características dos dados atípicos em conjunto com o banco de dados da amostra, é possível verificar que 13 do total de 1124 outliers univariados correspondem a erros na entrada de dados. Nesse caso, podem ser classificados como “maus” dados atípicos (HAIR *et al.*, 2009). Após a correção dessas entradas, o total de dados atípicos univariados é de 1115 de um total de 35.424 dados coletados e calculados, perfazendo um total de 3,13%. Isso se deve ao fato de que mesmo com a correção do banco de dados 4 observações não deixaram de ser *outliers*, apesar da sua mudança de valor.

Observou-se que a grande maioria dos dados atípicos univariados está relacionada a questões que dizem respeito à avaliação das consequências por parte dos respondentes. De acordo com Ajzen (2006), não se exigem a unidimensionalidade e a confiabilidade das escalas utilizadas para medir os construtos das avaliações, pois deve existir uma percepção consistente acerca das crenças que formam as atitudes, mas a avaliação das consequências dessas crenças pode variar de indivíduo para indivíduo. Assim, é de se esperar – e isso realmente aconteceu – que a maioria dos dados atípicos univariados estivesse presente em itens relacionados às avaliações das consequências das crenças em comparação com as avaliações das crenças.

Em relação à variável idade, a presença de dados atípicos pode ser explicada pelo fato de que a pesquisa foi realizada com estudantes universitários. Contudo, alguns alunos, principalmente aqueles que estão matriculados em cursos tecnológicos, muitas vezes,

apresentam uma idade bem superior à média ou ao padrão encontrado nas salas de aula. Por isso, devem ser mantidos na amostra.

Outro fato interessante é que determinados dados atípicos fazem parte do padrão de resposta daquele exato respondente, o que pode significar uma postura bastante diferente em relação aos outros. Por exemplo, o respondente 105 gerou dados atípicos com uma avaliação negativa (-2) a respeito de ser mais feliz (item ACN07) e também avaliou outros itens de forma negativa, ao contrário da grande maioria dos respondentes. Isso também ocorreu para o respondente 12, que avaliou de forma negativa (-1) melhorar a sua saúde, além de outros casos também observados. Outro fator a ser considerado é que esses fatos também podem ocorrer como resultado da displicência, “má-vontade” ou pressa do entrevistado em responder ou preencher os questionários. O que deve ser feito nesses casos é verificar se esses casos alteram ou não os resultados finais da pesquisa, bem como a análise dos *outliers* multivariados, os quais influenciam as análises estatísticas realizadas nesta pesquisa.

Em relação aos dados atípicos multivariados, sua identificação procedeu-se por meio do cálculo da distância de Mahalanobis (D^2 de Mahalanobis), a qual compara a posição de cada elemento da amostra (variável dependente) em relação ao centro de todas as outras variáveis (variáveis independentes). Para fazer esse cálculo, é necessário fazer a distribuição do teste qui-quadrado com o número de graus de liberdade igual a 144 - são 144 variáveis independentes - e com o nível de significância abaixo de 0,001 (KLINE, 2005; HAIR *et al.*, 2009). Por conseguinte, o valor do teste do qui-quadrado nesta pesquisa para o cálculo do valor da distância de Mahalanobis foi de 202,1849. Assim, todas as observações acima deste valor são consideradas atípicas multivariadas. A Tabela 12 mostra todos os valores de D^2 .

TABELA 12

Distância de Mahalanobis de todos os elementos da amostra

(Continua)

Qui- Quadrado	Elemento da Amostra	Qui- Quadrado	Elemento da Amostra	Qui- Quadrado	Elemento da Amostra	Qui- Quadrado	Elemento da Amostra
39,17370	383	102,77376	322	136,33252	306	176,20680	297
47,55456	121	102,79836	195	137,53111	267	178,47619	164
49,21297	234	102,97472	27	138,08655	355	178,59192	222
50,02573	278	103,02352	282	138,83892	35	179,37083	404
50,77014	17	103,56515	258	139,28738	289	179,90279	327
53,64779	113	103,84917	28	139,70824	13	181,17557	68
58,28897	264	104,11254	117	139,71902	293	181,68419	366
58,61786	375	106,33966	79	140,07269	60	181,80890	363
60,00667	290	107,05144	65	140,51842	100	182,16252	7
60,68386	351	107,07602	125	140,75344	332	182,26190	88
60,76050	350	107,77987	388	140,93394	120	182,69469	166
61,23357	200	109,25155	231	141,06764	390	183,40762	218
61,44326	130	109,93936	357	142,14022	135	183,92694	202
62,11633	184	110,73432	64	142,18625	66	183,96497	207
62,77971	22	110,90399	41	142,23223	387	184,73962	137
64,26807	348	111,33981	360	142,79279	247	185,44342	217
64,54361	82	111,47654	312	143,41475	31	185,53419	96
64,64998	30	111,53107	80	143,58958	75	186,05471	334
65,05212	273	111,89678	112	144,58695	346	186,85119	67
65,92059	237	112,00233	118	145,19790	392	187,05897	78
66,24653	220	112,10631	292	145,73205	379	187,70115	382
67,42318	419	112,23617	9	145,75263	158	188,23737	286
68,16294	340	112,26529	146	146,87479	18	188,57638	71
68,20720	196	112,69420	232	147,04479	238	189,15482	107
68,79853	180	113,01620	244	147,29945	116	189,39151	46
69,57563	141	113,01732	173	147,42009	401	190,01369	347
69,57787	343	113,81745	250	147,61060	398	190,09884	294
69,65005	300	113,96971	50	147,85103	178	190,76560	426
69,69417	134	113,98735	58	148,86928	303	191,15301	255
69,80660	265	114,38069	85	148,93438	245	191,61012	279
71,05307	163	114,39192	406	149,68969	280	193,43887	344
71,29482	414	114,61488	251	150,56209	271	196,03577	356
72,51108	257	115,41535	240	150,87291	315	196,26611	381
72,92147	361	115,52391	62	151,06032	55	196,68874	287
72,97776	199	115,60882	341	151,32118	98	197,87846	95
74,18662	339	115,82216	377	151,43327	246	198,26714	336
74,49163	210	115,94728	272	151,60456	365	198,49028	193
75,21045	76	115,95061	181	151,62766	4	198,82864	396
75,80807	421	116,17945	253	151,85995	229	199,21800	104
76,61624	270	116,33186	288	152,06688	221	199,33870	190
77,21744	391	116,47206	206	152,11189	325	199,65650	399
78,33901	189	116,60514	162	152,33397	183	199,70348	411
79,43348	177	118,07377	44	152,34204	304	200,44246	93
80,09529	274	118,08628	337	152,39972	175	200,54964	26
81,17924	248	118,64830	386	152,53912	372	201,20004	236
81,30470	169	119,05472	359	152,83810	268	201,24464	3

Qui- Quadrado	Elemento da Amostra	Qui- Quadrado	Elemento da Amostra	Qui- Quadrado	Elemento da Amostra	Qui- Quadrado	Elemento da Amostra
82,31100	140	119,31295	320	152,87610	42	201,63741	51
82,69597	371	119,61466	418	152,98429	215	202,41585	49
83,92542	47	120,15127	317	152,99440	106	203,30693	179
84,07554	209	120,18770	16	153,06147	400	204,16957	84
84,47470	131	120,93126	311	153,73405	397	204,21877	416
84,59670	154	121,00681	63	154,31640	34	205,63794	331
84,80120	205	121,44927	230	154,47202	39	205,84364	425
84,80278	156	121,57450	333	154,47563	110	206,78132	313
84,94154	369	121,63346	48	154,52926	23	207,26976	136
85,15210	144	122,32307	373	155,17226	408	207,72350	216
86,99661	1	122,69219	21	155,39173	233	209,39506	165
88,39197	188	122,71363	266	155,54181	115	210,60906	323
88,43313	263	123,18113	261	155,82443	376	211,51888	92
88,75432	364	123,18752	170	157,13862	335	211,89687	29
89,08442	342	123,21882	192	157,23956	73	212,38143	213
89,22525	43	123,23002	219	157,27304	310	212,49709	380
89,64069	252	123,54706	56	158,18543	45	213,10566	262
89,73715	385	123,77702	239	158,71264	302	213,61729	20
89,86981	57	124,83765	124	159,67652	109	216,30859	123
90,74610	318	125,29610	8	159,78063	211	216,33703	260
91,55778	358	125,95450	422	160,49252	142	217,03120	214
91,62292	374	126,00350	277	161,12661	362	217,21162	128
92,06411	308	126,36705	307	162,03284	281	219,43859	101
92,13601	299	126,37572	224	162,15549	148	223,37838	122
92,74383	114	126,44436	409	162,24460	407	223,57759	103
92,85151	6	126,67452	378	162,38457	225	224,14589	155
92,94988	284	127,60586	32	162,43278	152	227,57108	326
93,16535	36	128,17712	319	163,05850	410	228,09542	87
94,00052	212	128,19707	90	163,08455	194	228,47861	37
94,43857	295	128,48057	405	163,14148	70	230,60409	111
95,27480	243	129,31033	19	163,65988	127	232,91655	145
95,48310	149	129,71496	424	164,63906	241	233,01297	168
95,65789	53	130,28603	186	164,67106	345	234,10921	61
95,68922	69	130,45694	328	165,17440	338	241,29852	15
95,90957	91	130,60427	394	165,78194	89	241,37372	309
96,13516	353	130,77185	10	166,44725	249	246,96726	132
96,72030	167	131,47370	24	166,55201	38	247,62665	138
97,20016	11	131,51329	129	167,60792	159	247,97377	160
98,21812	415	131,88332	133	168,00695	354	249,22451	395
98,38054	25	132,23917	242	168,36191	197	249,25247	86
98,44821	161	132,44146	413	168,77397	316	251,12409	12
98,89266	119	132,62865	228	168,93047	276	251,28201	291
98,95297	275	132,94658	14	169,59281	296	251,93646	254
99,17432	208	133,26516	227	169,95152	402	253,30686	83
100,29939	370	133,41840	151	170,02271	301	255,88431	321
100,32103	182	133,82873	203	170,07734	191	256,37340	143
100,48401	97	134,14936	259	170,41377	172	256,77115	305
100,68042	269	134,16393	174	171,23482	314	257,33559	147
100,77006	367	134,61222	5	171,36149	153	258,85212	2
101,03633	171	134,61726	298	171,90085	330	266,42732	187
101,38415	226	134,83841	176	172,51343	198	266,60063	201

Qui-Quadrado	Elemento da Amostra	Qui-Quadrado	Elemento da Amostra	Qui-Quadrado	Elemento da Amostra	Qui-Quadrado	Elemento da Amostra
101,41075	108	135,14119	412	173,24193	157	266,72632	352
101,54518	102	135,37866	59	173,61485	74	266,89219	204
101,64590	235	135,38552	81	173,62051	389	274,75062	417
101,87544	99	135,49654	349	173,86194	54	279,10076	256
101,92739	139	135,53714	77	174,36704	324	279,49772	185
101,99857	126	135,53913	368	174,38697	283	280,65185	384
102,04509	94	135,54124	150	175,00980	223	305,19257	105
102,30964	33	135,62592	285	175,28520	329	319,46556	52
102,55493	420	135,78061	72	175,64157	393		
102,60015	40	136,27981	403	175,91952	423		

Fonte: dados da pesquisa

Observando-se a Tabela 12, é possível identificar um total de 58 observações atípicas representadas por valores do qui-quadrado – 144 graus de liberdade - acima de 202,1849. Contudo, seguindo as orientações de Hair *et al.* (2009), em um primeiro momento essas observações atípicas permanecem na amostra. Os testes estatísticos foram realizados com e sem a presença dos *outliers*, com o intuito de verificar sua influência nos resultados da pesquisa. A amostra com os dados atípicos ficou composta de 426 elementos e a amostra sem os *outliers* tem 371 observações no total.

6.4 Linearidade

A linearidade entre itens é um pressuposto para as técnicas multivariadas que mensuram as associações correlacionadas entre variáveis. É útil para determinar se existe uma relação linear entre essas duas variáveis e define até que ponto a variação de uma variável qualquer está relacionada com a variação de outra variável. Para verificar a linearidade, utiliza-se o coeficiente R de Pearson. Contudo, para a utilização dessa técnica assume-se que os dados provêm de uma distribuição normal, o que não ocorre nesta pesquisa. O coeficiente de Spearman é utilizado para a indicar a associação entre variáveis ordinais. Assim, o mesmo não é influenciado pelas assimetrias na distribuição das variáveis e nem à presença de *outliers*. É

uma alternativa à correlação R de Pearson quando a normalidade das variáveis é violada. Os coeficientes de correlação variam entre -1 e 1. Quanto mais os valores obtidos estiverem perto desses extremos, maior será a correlação entre as variáveis envolvidas. Cabe ressaltar que a correlação entre variáveis não implica uma relação de causalidade entre as variáveis, mas sim uma associação entre elas (HAIR *et al.*, 2009; PESTANA; GAGEIRO, 2000; MORGAN; GRIEGO, 1997).

No caso desta pesquisa, foram testadas as relações lineares entre 58 variáveis. Foram consideradas somente as variáveis que entraram nas modelagens de equações estruturais. As variáveis que formam as variáveis compostas não entraram na correlação, além de dados demográficos, como idade, sexo e renda. Por conseguinte, foram realizados 1.653 testes de correlação ($58 \times 57 / 2$). Deste total, 69%, ou 1.141 correlações, correspondem a correlações significativas e 31,0% a correlações não significativas em nível de pelo menos 5% bicaudal. Das 1.653 correlações significativas, 1.047, cerca de 63,3% do total de correlações entre todas as variáveis, são significativas em 1% bi-caudal. As restantes, 94 correlações, ou 5,7%, são significativas em 5% bicaudal.

Outro ponto a ser ressaltado é que algumas variáveis que apresentaram baixos índices de correlação posteriormente não apresentaram as características de unidimensionalidade. Além disso, as variáveis relacionadas à atitude em relação ao processo de perder peso e à atitude em relação ao processo de perder peso e fracassar (ATF41aMC, ATF41bMC, ATF41cMC e ATF41dMC) também apresentaram baixos níveis de correlação. O tópico sobre a unidimensionalidade será destacado a seguir.

A partir desses dados, pode-se considerar que o nível de linearidade entre as variáveis que serão testadas na análise de dados pode ser considerado de médio para alto.

6.5 Unidimensionalidade

Outro pressuposto verificado nesta seção é a unidimensionalidade dos construtos pesquisados; ou seja, se as escalas utilizadas para medir os construtos realmente refletem uma única dimensão (construto) ou não. De acordo com Hankins, French e Horne (2000), esse é o pressuposto mais importante a ser atendido, em função da importância das teorias que formam o “norte” para todo o processo de análise de dados. Em relação a esta pesquisa, por conseguinte, os construtos analisados são:

- Crenças comportamentais e atitude -> 6 itens
- Crenças negativas -> 2 itens (formadas a partir dos itens “expurgados” da análise da unidimensionalidade das crenças comportamentais).
- Crenças normativas e normas subjetivas -> 4 itens
- Crenças sobre o controle percebido e controle percebido -> 5 itens
- Intenção em tentar -> 3 itens
- Emoções antecipadas -> 5 itens
- Atitude em relação à tentativa -> 4 itens
- Atitude em relação ao processo -> 4 itens
- Atitude em relação ao processo e ser bem-sucedido -> 4 itens
- Atitude em relação ao processo e ser malsucedido -> 4 itens
- Crenças e atitudes em relação ao processo -> 4 itens
- Crenças e atitudes em relação ao processo e ter sucesso -> 5 itens

- Crenças e atitudes em relação ao processo e fracassar -> 5 itens
- Intensidade da força das atitudes -> 12 itens
- Nível de envolvimento com a tentativa -> 5 itens

Como já foi visto, a TAR e a TCP preconizam que os construtos *atitude*, *normas subjetivas* e *controle percebido* são formados, no modo indireto, pela composição multiplicativa das crenças positivas e negativas multiplicadas pelas avaliações das consequências, as quais variam de -5 a +5. Por isso, a pesquisa não utiliza itens reversos em virtude de que as consequências das crenças negativas devem ser avaliadas, em princípio, por valores nulos ou negativos, o que equivale à inversão dos valores da escala. Contudo, se a pesquisa utilizasse o método direto seria necessário inverter os itens CC4, CC5, CCP21, CP42, CP43 e CP44. Para mais detalhes sobre esses indicadores, verificar o Apêndice C o qual exhibe todo o questionário.

Para proceder à análise, foram feitas análises fatoriais exploratórias para cada um dos construtos separadamente com o intuito de verificar a existência da unidimensionalidade. A análise fatorial é uma técnica multivariada utilizada para a sumarização e a redução de dados, variáveis e informações (MALHOTRA, 2001; MORGAN; GRIEGO, 1998; DANCEY; REIDY, 2006) no caso exploratório. Em relação à análise fatorial confirmatória, pode-se também criar e testar de hipóteses e teorias (MULAIK, 1990; STEWART, 1981). Assim, não existe uma variável dependente como em outras técnicas multivariadas. Neste caso, é classificada como uma técnica de interdependência entre as variáveis (HAIR *et al.*, 2009). De acordo com Malhotra (2001, p. 504), utiliza-se a análise fatorial nas seguintes circunstâncias:

“1 – Para identificar dimensões latentes ou fatores que expliquem as correlações entre um

conjunto de variáveis. [...]

2 – Para identificar um conjunto novo, menor, de variáveis não correlacionadas para substituir o conjunto original de variáveis correlacionadas na análise multivariada subsequente (regressão ou análise discriminante). [...]

3 – Para identificar, em um conjunto maior, um conjunto menor de variáveis que se destacam para uso em uma análise multivariada subsequente”.

A análise fatorial também pode ser usada para criar um novo conjunto de variáveis menor a partir de um grande conjunto de variáveis anterior. Isso é muito útil para a criação de escalas ou quando o número inicial de variáveis é muito grande, o que atrapalha ou dificulta o entendimento de determinado problema ou situação (STEWART, 1981).

Segundo Hair *et al.* (2009), o tamanho da amostra deve ser de no mínimo 5 observações para cada variável, sendo que o ideal seria de 10 a 20 observações por variável. Além disso, não se deve utilizar a análise fatorial em amostras com menos de 50 elementos e ela deve possuir mais de 100 observações. No caso desta pesquisa, este pressuposto é atendido.

Em relação aos outros pressupostos a serem observados para a utilização desta técnica, Hair *et al.* (2009) esclarecem que não são necessários testes de normalidade, homocedastividade e linearidade. Entretanto, como as variáveis são reduzidas a partir da técnica de análise fatorial, elas devem possuir algum nível de multicolinearidade entre si. Assim, ao realizar os cálculos da análise fatorial, o pesquisador deve elaborar a matriz de correlação entre essas variáveis, e ela deve apresentar um número substancial de variáveis com correlação igual ou acima de 0,30.

Outro pressuposto que deve ser verificado é o teste de esfericidade de Barlett, o qual deve ser significativo em nível de 95%, ou seja, menor do 0,05 (MORGAN; GRIEGO, 1998). Este teste verifica se a hipótese de que as variáveis utilizadas na análise fatorial não são correlacionadas (MALHOTRA, 2001).

Além disso, Hair *et al.* (2009) defendem que a medida de adequacidade da amostra de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) deve ser também calculada. Esta medida indica a adequacidade da análise fatorial. Para estes autores, este índice deve ser interpretado da seguinte maneira:

- KMO acima de 0,80 é excelente.
- KMO entre 0,70 e 0,80 está na média.
- KMO entre 0,60 e 0,70 é medíocre.
- KMO entre 0,50 e 0,60 é péssimo.
- KMO abaixo de 0,50 é inaceitável.

Outra avaliação da medida de adequacidade da amostra de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) é sustentada por Pestana e Gageiro (2000):

- KMO entre 1 e 0.90 é muito boa.
- KMO entre 0.80 e 0.90 é boa.
- KMO entre 0.70 e 0.80 é média.
- KMO entre 0.60 e 0.70 é razoável.
- KMO entre 0.50 e 0.60 é má.
- KMO abaixo de 0.50 é inaceitável.

A escolha do método de extração foi o de componentes principais. Nesse caso, a sua escolha se deve em virtude de que esse método procura agrupar um “número mínimo de fatores necessários para explicar a parte máxima da variância representada no conjunto original de variáveis [...]” (HAIR *et al.*, 2009, p.99; DANCEY; REIDY, 2006). No caso desta análise, o objetivo é verificar se os itens que formam cada um dos construtos possuem unidimensionalidade. Assim, optou-se por esse método de extração. Contudo, estes mesmos autores descrevem que em muitas situações os resultados obtidos com os métodos de extração de componentes principais e de eixos principais são os mesmos. Segundo Hair *et al.* (2009) e Stewart (1981), em muitas situações, as diferenças entre os métodos de extração são inexpressivas ou não têm valor prático. Por outro lado, Mulaik (1990) e Stewart (1981) descrevem que as diferenças podem não ser importantes – ou não terem importância prática - para fatores que têm altas comunalidades (acima de 0,40 para Stewart e aproximadamente 0,80 para Mulaik), mas que para fatores com valores muito menores os diferentes métodos de extração podem apresentar diferenças importantes (MULAİK, 1990). Para facilitar a visualização e interpretação dos fatores, foram realizadas rotações ortogonais pelo método Varimax, o qual minimiza o número de fatores e, ao mesmo tempo, maximiza a carga das variáveis – itens da escala – sobre um fator (HAIR *et al.*, 2009).

Em relação a esta pesquisa, todas as análises fatoriais definidas foram realizadas com e sem as observações atípicas multivariadas. Os resultados obtidos foram muito similares e, por isso as observações atípicas não foram retiradas da amostra utilizada. Por resultados muito similares entende-se:

- Pouca variação na medida de adequabilidade de KMO, com no máximo 0,19 de diferença. Exceto para as atitudes em relação ao processo medida composta escala

reduzida (CP42MC, CP43MC, CP44MC) que apresentaram uma variação de 0,81 para o KMO.

- Todos os testes esfericidade de Bartlett tiveram sig. de 0,000.
- Pouca variação na variância explicada, sendo que a diferença entre os valores com e sem as observações atípicas chegaram no máximo, a 3,5% da variância explicada, exceto para as atitudes em relação ao processo medida composta escala reduzida (CP42MC, CP43MC, CP44MC), que apresentaram uma variação de 7,3% para a variância explicada.
- O número de itens que formam os fatores e o número destes últimos considerados válidos foram os mesmos em todos os construtos.
- Todas as matrizes de correlações tiveram o mesmo número de correlações estatisticamente significativas.

Em relação aos pressupostos para a realização da análise fatorial, os resultados são exibidos na Tabela 13.

TABELA 13

Valores KMO e do teste de esfericidade de Bartlett – pressupostos da análise fatorial

(Continua)

Escala	Medida de Adequacidade (KMO)	Teste de Esfericidade de Bartlett	
		Valor Teste	Sig.
Crenças comportamentais	,827	1259,265	,000
Crenças comportamentais escala reduzida	,806	965,275	,000
Crenças comportamentais escala reduzida medida composta (atitude)	,805	889,944	,000
Crenças negativas	,500	164,52	,000
Crenças negativas medida composta (atitude negativa)	,500	112,313	,000
Crenças normativas	,855	1715,152	,000
Crenças normativas medida composta (normas subjetivas)	,815	1059,783	,000
Crenças sobre o controle percebido	,715	373,043	,000
Crenças sobre o controle percebido medida composta	,712	366,033	,000
Crenças sobre o controle percebido medida composta escala reduzida	,686	365,288	,000
Intenção em tentar	,759	1683,732	,000
Emoções antecipadas	,870	1543,200	,000

Escala	Medida de Adequacidade (KMO)	Teste de Esferecidade de Bartlett	
Atitude em relação à tentativa	,878	2198,782	,000
Atitude em relação ao processo	,869	2129,124	,000
Atitude em relação ao processo e ser bem-sucedido (ATS40)	,866	3235,407	,000
Atitude em relação ao processo e ser bem-sucedido medida composta. (ATS40MC)	,872	4513,730	,000
Atitude em relação ao processo e ser malsucedido (ATF41)	,857	2345,055	,000
Atitude em relação ao processo e ser malsucedido medida composta (ATF41MC)	,860	3408,276	,000
Crenças em relação ao processo (CP42, CP43, CP44 e CP45)	,768	564,740	,000
Atitudes em relação ao processo medida composta (CP42MC, CP43MC, CP44MC e CP45MC)	,626	288,595	,000
Atitudes em relação ao processo medida composta escala reduzida (CP42MC, CP43MC, CP44MC)	,642	226,771	,000
Crenças em relação ao processo e ter sucesso (CTS50, CTS51, CTS52, CTS53, CTS54)	,914	2947,098	,000
Atitudes em relação ao processo e ter sucesso medida composta (CTS50MMC, CTS51MMC, CTS52MMC, CTS53MMC, CTS54MMC)	,920	3442,015	,000
Crenças em relação ao processo e fracassar (CTF60, CTF61, CTF62, CTF63, CTF64)	,860	1796,345	,000
Atitudes em relação ao processo e fracassar medida composta (CTF60MMC, CTF61MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC)	,877	2610,210	,000
Intensidade da força das atitudes	,908	5059,768	,000
Intensidade da força das atitudes escala reduzida	,932	4542,838	,000
Nível de envolvimento com a tentativa	,874	2812,125	,000

Fonte: Dados da pesquisa

Como já foi descrito, esta pesquisa contém 14 escalas. Contudo, a Tabela 13 mostra 28 cálculos, em função de que, ao realizar os cálculos, algumas escalas apresentaram mais de uma dimensão. Dessa forma, a análise fatorial foi realizada novamente com somente os itens que geraram um fator, para verificar se os pressupostos eram atendidos. Outra situação a ser descrita diz respeito às medidas compostas, as quais também são calculadas em função dos construtos *atitudes*, *normas subjetivas* e *controle percebido*, já descritos no tópico de operacionalização dos construtos, das teorias TAR e TCP, medidos de forma indireta. Ou seja, mediram-se as crenças e as avaliações em relação às consequências dessas crenças. Por conseguinte, primeiro, verificou-se a unidimensionalidade das crenças e, depois, a unidimensionalidade do construto formado pelas medidas compostas, em que se tem, – como descrevem as teorias, a multiplicação entre as crenças e as avaliações em relação às consequências dessas crenças. O mesmo ocorre para os construtos *atitudes em relação ao*

processo, atitudes em relação ao processo e ter sucesso e atitudes em relação ao processo e fracassar relacionadas à teoria da tentativa.

De acordo com esses dados, é possível observar que os pressupostos relacionados aos valores e ao teste de esfericidade de Bartlett são muito bons e, portanto, são satisfeitos, aumentando a confiabilidade dos resultados obtidos nas análises fatoriais, exceto para o construto formado pelas crenças negativas e pelas atitudes negativas.

Em relação às matrizes de correlação, os resultados obtidos indicam que também esses pressupostos são atendidos. Todas as matrizes “finais”, resultantes do processo de verificação da unidimensionalidade, totalizam 100% de correlações com valores acima de 0,30 e todas as correlações de todas as matrizes são estatisticamente significativas. A exceção ficou por conta do construto *controle percebido*, cujo item CP21 não apresentou correlação significativa com os outros itens. Contudo, ao realizar as análises, este construto não apresentou a unidimensionalidade, sendo excluído exatamente o CP21, para que o pré-requisito da unidimensionalidade fosse atendido.

As matrizes dos construtos formados por medidas compostas também apresentaram resultados muito positivos. Todos os itens de todas as matrizes têm correlações significativas acima de 0,30 entre si. As matrizes de correlação de todas as análises fatoriais e de significância estão contidas no Apêndice F. Novamente, a exceção ficou por conta do construto *controle percebido*, que contém o item CP21.

Como critério do método dos fatores a serem extraídos, optou-se, primeiramente, pelo método da raiz latente, no qual o autovalor com valor igual ou maior do que 1 deve ser retido. Nesse

caso, um fator a ser extraído e que possui um autovalor menor do que 1 não é uma boa opção, porque a variância explicada neste caso é menor do que a variância explicada por uma única variável. É padronizado que cada variável isoladamente tenha a variância de 1,0 (AAKER; KUMAR; DAY, 2001).

Outro fator a ser considerado diz respeito à interpretação dos fatores. Nesses casos existem dois critérios: a significância prática e a estatística. A primeira é quando os valores das comunalidades excedem 0,70. Além disso, em termos estatísticos, para as comunalidades terem significância estatística elas devem apresentar um valor 0,30 quando o tamanho da amostra é de 350 ou mais elementos. Quase todos os fatores gerados nas diversas análises fatoriais exploratórias têm significância prática e todos possuem as estatísticas. Os resultados são mostrados a seguir.

TABELA 14

Crenças comportamentais – matriz rotacionada

Itens do Construto	Componente 1	Componente 2	Comunalidade
CC1 - Melhorar a aparência	,861		,799
CC2 - Melhorar a minha saúde	,871		,768
CC3 - Aumentar a minha autoestima	,883		,846
CC4 - Parar de comer o que eu gosto		,872	,791
CC5 - Fazer dieta		,835	,764
CC6 - Ser mais feliz	,661		,546
Variância explicada somente com o componente principal	= 46,883%		
Variância explicada com os dois componentes	= 75,234%		

Fonte: Dados da pesquisa

Esses dados indicam que em relação a *crenças comportamentais* existem duas dimensões a partir dos itens utilizados na escala. Todos eles apresentam comunalidades acima de 0,30 e a variância explicada foi de aproximadamente 75%. Contudo, em função dos resultados obtidos, os dois itens que formam o componente com o menor número de itens foram retirados dos cálculos seguintes itens – CC4 e CC5. Cabe ressaltar que esses dois itens

correspondem a crenças relacionadas às desvantagens de se tentar perder peso. Os itens CC1, CC2, CC3 e CC6 são as vantagens de se tentar perder peso.

Assim, os resultados obtidos para o construto *crenças comportamentais* compostas dos itens CC1, CC2, CC3 e CC6 foram os seguintes (TAB. 15).

TABELA 15
Crenças comportamentais da escala reduzida

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
CC1 – Melhorar a aparência	,891	,793
CC2 - Melhorar a minha saúde	,854	,729
CC3 – Aumentar a minha autoestima	,920	,847
CC6 – Ser mais feliz	,744	,554
Variância explicada somente com o componente principal = 73,066%		

Fonte: Dados da pesquisa

Cabe ressaltar ainda que todas as correlações da matriz de correlações para os itens CC1, CC2, CC3 e CC4 foram estatisticamente significativas, com um valor acima de 0,30 e de também 0,30 para todas as comunalidades.

TABELA 16
Atitudes comportamentais formadas a partir de medidas compostas

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
CC1MC – Melhorar a aparência	,892	,796
CC2MC – Melhorar minha saúde	,813	,661
CC3MC - Aumentar a minha autoestima	,908	,825
CC6MC – Ser mais feliz	,766	,586
Variância Explicada Somente com o Componente Principal = 71,713%		

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 16 exhibe os resultados para as *atitudes* comportamentais formadas a partir da multiplicação das *crenças comportamentais* e das *avaliações das consequências dessas crenças* em relação ao comportamento. Os resultados são bons, pois tem-se novamente a

unidimensionalidade, com comunalidades acima de 0,30 e variância explicada de aproximadamente 72%.

TABELA 17
Crenças negativas

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
CC4MC – Parar de comer o que eu gosto	,885	,741
CC5MC – Fazer dieta	,885	,741
Variância explicada somente com o componente principal = 74,138%		

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 17 exhibe os resultados para a *atitude negativa* formada pela multiplicação das *crenças negativas* pelas respectivas *consequências dessas crenças*. Os resultados são bons, pois tem-se novamente a unidimensionalidade, com comunalidades acima de 0,30 e variância explicada de aproximadamente 74%.

TABELA 18
Crenças normativas

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
CN13 - Meus pais	,909	,827
CN14 - Outros parentes e cônjuges	,950	,903
CN15 - Meus amigos	,910	,829
CN16 - Pessoas que são importantes para mim	,948	,899
Variância explicada somente com o componente principal = 86,421%		

Fonte: Dados da pesquisa

Esses dados acima indicam que em relação a *crenças normativas* tem-se somente uma dimensão a partir dos itens utilizados na escala. Todos eles apresentam comunalidades acima de 0,30 e a variância explicada foi de 86,42%. Por conseguinte, todos os itens que compõem o construto *crenças normativas* foram utilizados nas etapas subsequentes da pesquisa.

TABELA 19

Normas subjetivas formadas a partir de medidas compostas

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
CN13MC - Meus pais	,865	,749
CN14MC - Outros parentes e conjuges	,900	,810
CN15MC - Meus amigos	,834	,696
CN16MC - Pessoas que são importantes para mim	,899	,808
Variância explicada somente com o componente principal = 76,550%		

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 19 exhibe os resultados para as *normas subjetivas* formadas a partir da multiplicação das *crenças normativas* e das *avaliações acerca da importância da opinião de outras pessoas* em relação ao comportamento. Os resultados são bons, pois tem-se novamente a unidimensionalidade, com comunalidades acima de 0,30 e variância explicada de aproximadamente 77%.

TABELA 20

Crenças sobre o controle percebido – matriz rotacionada

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
CCP21 - Menos tempo livre	,204	,042
CCP22 - Mais força de vontade para mudar meus hábitos alimentares	,826	,682
CCP23 - Ter força de vontade para mudar hábitos sociais e de lazer	,793	,629
CCP24 - Terei acesso à orientação de especialistas	,725	,526
CCP25 - Farei exercícios físicos	,591	,349
Variância explicada somente com o componente principal = 44,537%		

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação a crenças sobre o *controle percebido*, de acordo com os dados obtidos (TAB. 20) existe somente uma dimensão a partir dos itens utilizados na escala. Contudo, o item CCP21 não apresenta comunalidade acima de 0,30. Outro fator verificado foi a matriz de correlação, a qual apresentou resultados ruins entre este item e os outros itens do construto (Apêndice F). Além disso, a variância explicada está baixa, com somente 44%. Por isso foi decidido retirar o item CCP21 dos cálculos futuros com o intuito de tornar os parâmetros para a formação do fator mais robusto. Cabe ressaltar que este item corresponde a item de conotação negativa

sobre o *controle percebido* em relação à tentativa de perder peso. Isso pode ser uma explicação para a ocorrência dos baixos valores para a comunalidade e variância explicada.

Assim, os resultados obtidos para o construto *crenças sobre o controle percebido* composto dos itens CCP22, CCP23, CCP24 e CCP25, foram os seguintes (TAB. 21):

TABELA 21

Crenças sobre o controle da escala reduzida

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
CCP22 - Mais força de vontade para mudar meus hábitos alimentares	,830	,689
CCP23 - Ter força de vontade para mudar hábitos sociais e de lazer	,792	,627
CCP24 - Terei acesso à orientação de especialistas	,731	,535
CCP25 - Farei exercícios físicos	,594	,353
Variância explicada somente com o componente principal = 55,088%		

Fonte: Dados da pesquisa

Cabe ressaltar ainda que todas as correlações da matriz de correlações para os itens CCP22, CCP23, CCP4 e CCP25 foram estatisticamente significativas, com um valor acima de 0,30 e de também 0,30 para todas as comunalidades. A variância explicada subiu para 55% (TAB. 22).

TABELA 22

Percepção sobre o controle percebido formada a partir de medidas compostas

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
CCP22MC - Mais força de vontade para mudar meus hábitos alimentares	,820	,673
CCP23MC - Ter força de vontade para mudar hábitos sociais e de lazer	,760	,578
CCP24MC - Terei acesso à orientação de especialistas	,685	,470
CCP25MC - Farei exercícios físicos	,680	,463
Variância explicada somente com o componente principal = 54,574%		

Fonte: dados da pesquisa

A Tabela 22 exibe os resultados para a percepção sobre o *controle percebido* relacionado ao comportamento, formada a partir da multiplicação das *crenças sobre o controle percebido* e a *avaliação sobre o controle percebido* em relação ao comportamento. Os resultados são bons,

pois tem-se novamente a unidimensionalidade, com comunalidades acima de 0.30 e variância explicada de aproximadamente 55%.

TABELA 23

Intenção de tentar

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
IIT32 – Pretendo perder peso	,970	,942
IIT31 - Planejo perder peso	,980	,961
IIT33 - Tentarei perder peso	,959	,920
Variância explicada somente com o componente principal = 94,101%		

Fonte: dados da pesquisa

Analisando-se os resultados obtidos, em relação à *intenção de tentar*, tem-se somente uma dimensão a partir dos itens utilizados na escala. Todos eles apresentam comunalidades acima de 0,30 e a variância explicada foi de aproximadamente 94%. Por conseguinte, todos os itens que compõem o construto *intenção de tentar* foram utilizados nas etapas subsequentes da pesquisa.

TABELA 24

Emoções antecipadas

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
EA36a - Triste/Alegre	,813	,661
EA36b - Derrotado/Vitorioso	,875	,765
EA36c - Desanimado/Animado	,925	,856
EA36d – Desmotivado/Motivado	,902	,814
EA36e - Angustiado/Tranquilo	,791	,626
Variância explicada somente com o componente principal = 74,439%		

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 24 mostra que existe somente uma dimensão em relação a *emoções antecipadas*, a partir dos itens utilizados na escala. Todos eles apresentam comunalidades acima de 0,30 e a variância explicada foi de aproximadamente 75%. Por conseguinte, todos os itens que compõem o construto *emoções antecipadas* foram utilizados nas etapas subsequentes da pesquisa.

TABELA 25

Atitude em relação à tentativa

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
AT37a - Infeliz/Feliz	,942	,888
AT37b - Mal/Bem	,965	,932
AT37c - Insatisfeito/Satisfeito	,965	,931
AT37d - Desgostoso/Prazeroso	,943	,890
Variância explicada somente com o componente principal = 91,008%		

Fonte: dados da pesquisa

Esses dados (TAB. 25) indicam que sobre a *atitude em relação à tentativa* tem-se somente uma dimensão a partir dos itens utilizados na escala. Todos eles apresentam comunalidades acima de 0,30 e a variância explicada foi de aproximadamente 91%. Por conseguinte, todos os itens que compõem o construto *atitude em relação à tentativa* foram utilizados nas etapas subsequentes da pesquisa.

TABELA 26

Atitude em relação ao processo

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
AP39a - Infeliz/Feliz	,926	,858
AP39b - Mal/Bem	,971	,943
AP39c - Insatisfeito/Satisfeito	,953	,908
AP39d - Desgostoso/Prazeroso	,948	,898
Variância explicada somente com o componente principal = 90,193%		

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação a *atitude em relação ao processo*, analisando-se os dados obtidos, verifica-se que existe somente uma dimensão a partir dos itens utilizados na escala. Todos eles apresentam comunalidades acima de 0,30 e a variância explicada foi de aproximadamente 90%. Por conseguinte, todos os itens que compõe o construto *atitude em relação ao processo* foram utilizados nas etapas subsequentes da pesquisa.

TABELA 27

Atitude em relação ao processo e ser bem-sucedido

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
ATS40a - Infeliz/Feliz	,952	,906
ATS40b - Mal/Bem	,989	,977
ATS40c - Insatisfeito/Satisfeito	,986	,973
ATS40d - Desgostoso/Prazeroso	,975	,950
Variância explicada somente com o componente principal = 95,141%		

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 27 aponta que em relação a *atitude em relação ao processo e ser bem-sucedido* tem-se somente uma dimensão a partir dos itens utilizados na escala. Todos eles apresentam comunalidades acima de 0,30 e a variância explicada foi de aproximadamente 95%. Por conseguinte, todos os itens que compõem o construto *atitude em relação à tentativa e ser bem-sucedido* foram utilizados nas etapas subsequentes da pesquisa.

TABELA 28

Atitude em relação ao processo e ser bem-sucedido medida composta

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
ATS40aMC - Infeliz/Feliz	,981	,962
ATS40bMC - Mal/Bem	,996	,992
ATS40cMC - Insatisfeito/Satisfeito	,995	,990
ATS40dMC - Desgostoso/Prazeroso	,991	,981
Variância explicada somente com o componente principal = 98,147%		

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 28 exhibe os resultados de *atitude em relação ao processo e ser bem-sucedido* relacionados à tentativa de perder peso, formada a partir das *atitudes sobre o processo de tentar perder peso e ser bem-sucedido* e controle percebido multiplicado pela *expectativa de sucesso*. Os resultados são bons, pois tem-se novamente a unidimensionalidade, com comunalidades acima de 0.30 e variância explicada de aproximadamente 98%. Esse construto composto irá compor a rotina de modelagem de equações estruturais da teoria da tentativa.

TABELA 29

Atitude em relação à tentativa e ser malsucedido

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
ATF41a - Infeliz/Feliz	,943	,889
ATF41b - Mal/Bem	,964	,929
ATF41c - Insatisfeito/Satisfeito	,968	,937
ATF41d - Desgostoso/Prazeroso	,958	,918
Variância explicada somente com o componente principal = 91,794%		

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação à atitude em relação ao processo e ser malsucedido (TAB. 29), é possível verificar que foi formada somente uma dimensão a partir dos itens utilizados na escala. Todos eles apresentam comunalidades acima de 0,30 e a variância explicada foi de aproximadamente 91%. Por conseguinte, todos os itens que compõem o construto *atitude em relação à tentativa e ser malsucedido* foram utilizados nas etapas subsequentes da pesquisa.

TABELA 30

Atitude em relação à tentativa e ser malsucedido

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
ATF41aMC - Infeliz/Feliz	,977	,955
ATF41bMC - Mal/Bem	,986	,972
ATF41cMC - Insatisfeito/Satisfeito	,984	,969
ATF41dMC - Desgostoso/Prazeroso	,981	,963
Variância explicada somente com o componente principal = 96,473%		

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 30 exhibe os resultados de *atitude em relação processo e ser malsucedido* relacionados à tentativa de perder peso, formada a partir das *atitudes sobre o processo de tentar perder peso e ser malsucedido* e controle percebido multiplicado pela *expectativa de fracasso*. Os resultados são bons, pois tem-se novamente a unidimensionalidade, com comunalidades acima de 0,30 e variância explicada de aproximadamente 97%. Esse construto composto irá compor a rotina de modelagem de equações estruturais da teoria da tentativa.

TABELA 31

Crenças em relação ao processo

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
CP42 - Significa parar de comer o que gosto	,745	,554
CP43 - Significa fazer dieta	,822	,675
CP44 - Significa um grande sacrifício da minha parte	,823	,677
CP45 - Significa um desafio pessoal	,805	,649
Variância explicada somente com o componente principal = 63,874%		

Fonte: Dados da pesquisa

Da mesma forma que no construto anterior, em relação a *crenças relativas ao processo* (TAB. 31) também foi gerada somente uma dimensão a partir dos itens utilizados na escala. Todos eles apresentam comunalidades acima de 0,30 e a variância explicada foi de aproximadamente 64%.

TABELA 32

Atitudes em relação ao processo a partir de medidas compostas

Itens do Construto	Componente 1	Componente 2	Comunalidade
CP42MC - Significa parar de comer o que gosto	,844		,717
CP43MC - Significa fazer dieta	,859		,749
CP44MC - Significa um grande sacrifício da minha parte	,766		,665
CP45MC - Significa um desafio pessoal		,927	,860
Variância explicada somente com o componente principal = 42,379%			
Variância explicada com os dois componentes = 74,790%			

Fonte: Dados da pesquisa

Sobre a *atitude em relação ao processo* de tentar perder peso nos próximos trinta dias (TAB. 32), formada a partir da multiplicação das *crenças sobre o processo* de tentativa de perder peso e a *avaliação as consequências dessas crenças* em relação ao comportamento, de acordo com os dados obtidos existem duas dimensões a partir dos itens utilizados na escala. Assim, foi retirado o item CP45MC do prosseguimento da pesquisa. Cabe ressaltar que o item CP45MC pode ser descrito como algo positivo em relação ao processo de tentar perder peso, em comparação com os outros itens da escala, que apresentam crenças com teor negativo.

TABELA 33

Atitudes em relação ao processo a partir de medidas compostas com escala reduzida

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
CP42MC - Significa parar de comer o que gosto	,801	,641
CP43MC - Significa fazer dieta	,836	,699
CP44MC - Significa um grande sacrifício da minha parte	,718	,516
Variância explicada somente com o componente principal = 61,889%		

Fonte: Dados da pesquisa

A partir da retirada do item CP45MC, foi novamente calculada a unidimensionalidade. A Tabela 33 exhibe os resultados para a *atitude em relação ao processo* de tentar perder peso nos próximos trinta dias, formada a partir da multiplicação das *crenças sobre o processo* e a *avaliação as consequências dessas crenças* em relação ao comportamento. Os resultados são bons, pois tem-se novamente a unidimensionalidade, com comunalidades acima de 0,30 e variância explicada de aproximadamente 62%.

TABELA 34

Crenças em relação ao processo e ter sucesso

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
CTS50 - Melhorar minha aparência	,935	,874
CTS51 - Melhorar minha saúde	,939	,881
CTS52 - Aumentar minha autoestima	,966	,933
CTS53 - Me sentir melhor	,967	,936
CTS54 - Alcançar uma vitória	,923	,851
Variância explicada somente com o componente principal = 89,512%		

Fonte: Dados da pesquisa

Analisando-se os resultados obtidos sobre as *crenças em relação ao processo e ter sucesso*, nota-se que somente uma dimensão a partir dos itens utilizados na escala foi criada. Todos eles apresentam comunalidades acima de 0,30 e a variância explicada foi de aproximadamente 90%. Por conseguinte, todos os itens que compõem o construto das *crenças em relação ao processo e ter sucesso* foram utilizados nas etapas subsequentes da pesquisa.

TABELA 35

Crenças em relação ao processo e ter sucesso formadas a partir de medidas compostas

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
CTS50MMC - Melhorar minha aparência	,955	,912
CTS51MMC - Melhorar minha saúde	,945	,893
CTS52MMC - Aumentar minha autoestima	,975	,951
CTS53MMC - Me sentir melhor	,976	,952
CTS54MMC - Alcançar uma vitória	,952	,906
Variância explicada somente com o componente principal = 92,264%		

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 35 exhibe os resultados para as *atitudes em relação ao processo de perder peso e ter sucesso*, formados a partir da multiplicação das *crenças em relação ao processo e ter sucesso*, pelas *consequências dessas crenças* em relação ao comportamento e, ainda, pela *expectativa de sucesso*. Os resultados são bons, pois tem-se novamente a unidimensionalidade, com comunalidades acima de 0,30 e variância explicada de aproximadamente 92%.

TABELA 36

Crenças em relação ao processo e fracassar

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
CTF60 - Ficar decepcionado	,867	,752
CTF61 - Sentimento de derrota	,926	,857
CTF62 - diminuir minha autoestima	,920	,846
CTF63 - Sou incapaz de perder peso.	,837	,701
CTF64 - Não tenho força de vontade suficiente	,848	,720
Variância explicada somente com o componente principal = 77,533%		

Fonte: Dados da pesquisa

Esses dados indicam que sobre as *crenças em relação ao processo e fracassar* (TAB. 36) tem-se somente uma dimensão a partir dos itens utilizados na escala. Todos eles apresentam comunalidades acima de 0,30 e a variância explicada foi de aproximadamente 78%. Por conseguinte, todos os itens que compõe o construto *crenças em relação ao processo e fracassar* foram utilizados nas etapas subseqüentes da pesquisa.

TABELA 37

Atitudes em relação ao processo e fracassar formadas a partir de medidas compostas

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
CTF60MMC - Ficar decepcionado	,930	,865
CTF61MMC - Sentimento de derrota	,942	,887
CTF62MMC - diminuir minha autoestima	,958	,917
CTF63MMC - Sou incapaz de perder peso.	,880	,774
CTF64MMC - Não tenho força de vontade suficiente	,919	,844
Variância explicada somente com o componente principal = 85,740%		

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 37 exhibe os resultados para as *atitudes em relação ao processo de perder peso e fracassar*, formados a partir da multiplicação das *crenças em relação ao processo e fracassar*, pelas *consequências dessas crenças* em relação ao comportamento e pela *expectativa de fracassar*. Os resultados são bons, pois tem-se novamente a unidimensionalidade, com comunalidades acima de 0,30 e variância explicada de aproximadamente 86%.

TABELA 38

Força das atitudes

Itens do Construto	Componente 1	Componente 2	Comunalidade
IA70 - Se importa	,846		,718
IA71 - Dá atenção	,890		,802
IA72 - Certeza sobre pontos positivos e negativos	,783		,615
IA73 - Opinião é válida	,807		,657
IA74 - Intensidade dos sentimentos	,902		,830
IA75 - Frequência de pensamento	,883		,797
IA76 - Frequência de pensamento	,894		,814
IA77 - O quanto pensa	,901		,826
IA78 - Considera que perder peso	,810		,658
IA79 - Considera que perder peso	,804		,648
IA80 - Fica em dúvida		,952	,910
IA81 - Depende do momento		,948	,912
Variância explicada somente com o componente principal = 60,820%			
Variância explicada com os dois componentes = 76,562%			

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação a *força das atitudes* (TAB. 38), é possível identificar a existência de duas dimensões a partir dos itens utilizados na escala. Todos eles apresentam comunalidades acima de 0,30 e a variância explicada foi de aproximadamente 77%. Contudo, em função dos resultados obtidos, os dois itens que formam o componente com o menor número de itens foram retirados dos cálculos seguintes itens: IA80 e IA 81. Cabe ressaltar que esses itens

correspondem ao subconstruto *ambigüidade das atitudes*, que é um dos seis subconstrutos que formam o construto *força das atitudes*. Outro fator verificado foi a matriz de correlação, a qual apresentou resultados ruins entre os itens IA80 e IA81 e os outros itens do construto (verificar Apêndice F).

Assim, os resultados obtidos para o construto *força das atitudes* composto dos itens IA70, IA71, IA72, IA73, IA74, IA75, IA76, IA77, IA78 e IA79, foram os seguintes:

TABELA 39

Força das atitudes

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
IA70 - Se importa	,847	,717
IA71 - Dá atenção	,896	,802
IA72 - Certeza sobre pontos positivos e negativos	,783	,613
IA73 - Opinião é válida	,811	,657
IA74 - Intensidade dos sentimentos	,911	,829
IA75 - Frequência de pensamento	,892	,796
IA76 - Frequência de pensamento	,902	,814
IA77 - O quanto pensa	,909	,826
IA78 - Considera que perder peso	,809	,654
IA79 - Considera que perder peso	,803	,645
Variância explicada somente com o componente principal = 73,538%		

Fonte: Dados da pesquisa

Cabe ressaltar ainda que todas as correlações da matriz de correlações para os itens IA70, IA71, IA72, IA73, IA74, IA75, IA76, IA77, IA78 e IA79 (TAB. 39), foram estatisticamente significativas, com um valor acima de 0,30 e de também 0,30 para todas as comunalidades.

TABELA 40

Nível de envolvimento com a tentativa

Itens do Construto	Componente Único	Comunalidade
E38a - Não Importante/Importante	,939	,881
E38b - Não significa nada para mim/significa muito para mim	,962	,925
E38c - Não me interessa/Me interessa	,959	,919
E38d - Não Prioritário/Prioritário	,898	,806
E38e - Não tem a ver comigo/Tem a ver comigo	,929	,863
Variância explicada somente com o componente principal = 87,879		

Fonte: Dados da pesquisa

Esses dados indicam que em relação a *nível de envolvimento* (TAB. 40) tem-se somente uma dimensão a partir dos itens utilizados na escala. Todos eles apresentam comunalidades acima de 0,30 e a variância explicada foi de aproximadamente 88%. Por conseguinte, todos os itens que compõem o construto do *nível de envolvimento* foram utilizados nas etapas subsequentes da pesquisa.

De forma geral, os resultados do exame das unidimensionalidades dos 15 construtos utilizados na pesquisa – 14 construtos originais e acrescidos, além de mais um construto relacionado à atitude negativa – foram muito positivos. Somente três construtos apresentaram duas dimensões, sendo que em dois casos os itens apresentaram conteúdos cujo teor são “negativos” ou “positivos” em comparação com os outros itens da escala, o que pode ter contribuído para o surgimento de mais de uma dimensão. Além disso, foram apresentados valores altos para as comunalidades, bem como para a variância explicada para a maioria dos construtos.

Além disso, em relação ao construto *nível de envolvimento*, o qual também apresentou duas dimensões, Hair *et al.* (2009) descrevem que dificilmente um construto com uma dúzia ou mais de itens irá apresentar somente uma dimensão, pois, tornam a análise mais complexa. Em verdade, os dois itens que formaram uma nova dimensão, na verdade, no caso específico desta pesquisa, correspondem a um subfator, o qual foi descrito no tópico “Operacionalização dos construtos envolvimento, força das atitudes, e emoções antecipadas para a tentativa de perder peso”.

Por último, mas não menos importante, todos os pressupostos estatísticos para a análise das 15 unidimensionalidades realizadas foram atendidos, exceto para o construto atitude negativa.

6.6 Confiabilidade Interna

Outro aspecto analisado no exame dos dados foi a confiabilidade interna dos construtos e das escalas presentes no questionário utilizado, por meio da consistência interna. Por confiabilidade da escala, entende-se a sua capacidade de gerar resultados consistentes ao longo do tempo (MALHOTRA, 2001). Isso significa que a escala deve apresentar resultados semelhantes para pessoas que possuem a mesma opinião a respeito dos diversos itens (questões) contidos nela, que, em geral, estão relacionadas a um construto simples. Caso o valor de consistência seja alto, os indicadores são adequados para gerar uma unidade de medida relacionada a um construto (KLINE, 2005). Para Hair *et al.* (2009, p. 112): “Qualquer escala múltipla deve ter sua confiabilidade analisada para garantir sua adequação antes de se proceder a uma avaliação de sua validade”.

De acordo com Pestana e Gageiro (2000), as respostas relacionadas a uma escala podem diferir não porque a pesquisa seja confusa ou porque existem diferentes interpretações, mas porque os respondentes realmente possuem opiniões diferentes entre si. De acordo com estes autores, existem diversas medidas de consistência interna, tais como: alpha de Cronbach, coeficiente de bipartição, modelos paralelos e, estritamente paralelo, limites inferiores de Guttman e os coeficientes de correlação intraclasse. Entre todos esses, o alpha de Cronbach é um dos mais utilizados, se não for o mais utilizado, e é utilizado para verificar a consistência interna de escalas de múltiplos itens (KLINE, 2005; MALHOTRA, 2001; PESTANA; GAGEIRO 2000; HAIR *et al.*, 2009 e MORGAN; GRIEGO, 1998).

Segundo Pestana e Gageiro (2000, p. 416)

[...] para analisar a consistência interna é necessário verificar o seguinte:

- A característica de cada item quanto à sua média e desvio padrão.
- A média, desvio padrão e correlação dos itens que integram o fator.
- A relação entre cada item e o fator em termos do coeficiente de correlação, do coeficiente de determinação de cada item com os restantes, e do efeito que cada item produz na média, na variância e no Alpha de Cronbach do fator.

O valor do alpha de Cronbach varia entre 0 e 1. Para Pestana e Gageiro (2000), o seu valor como indicador de boa consistência interna deve estar acima de 0,80. Para Hair *et al.* (2009) valores entre 1.00 e 0.70 são aceitáveis, sendo que em pesquisas exploratórias podem-se aceitar valores de até 0.60. Malhotra (2001) considera que o valor do alpha de Cronbach deve estar entre 0,60 e 1,00. Por outro lado, Morgan e Griego (1998) afirmam que se o valor do alpha estiver acima de 0,90 é provável que a escala utilizada apresente muitos itens repetidos ou que o pesquisador esteja utilizando um número maior de itens do que o realmente necessário.

Apresentam-se na Tabela 42 os resultados para as 24 escalas utilizadas para a mensuração dos construtos presentes nas teorias que são estudadas nesta pesquisa. Cabe ressaltar que esses resultados foram obtidos utilizando-se a amostra que contém as observações atípicas – *outliers*. Contudo, também é exibido o valor do alpha de Cronbach de cada escala sem a presença das observações atípicas e as diferenças entre eles. Os itens de cada escala são exibidos somente com a amostra que contém as observações atípicas. Observa-se que a diferença do valor de alpha de Cronbach para as duas amostras é muito pequeno, o que indica que a presença das observações atípicas não interfere na confiabilidade das 19 escalas testadas. É importante ressaltar novamente que os construtos representados por medidas compostas são fruto do projeto de coleta de dados, para o qual se utilizou o método indireto para colher os dados relativos a esses construtos (crenças X avaliação das conseqüências das crenças)

TABELA 41

Valores de alpha de Cronbach para as escalas utilizadas na pesquisa

(Continua)

Construto	Alpha Total Com Outlier	Alpha Total Sem Outliers	Itens	Alpha se Item for Retirado
Crenças comportamentais (escala reduzida)	,852	,846	CC1 - Melhorar a aparência	,806
			CC2 - Melhorar a minha saúde	,824
			CC3 - Aumentar a minha autoestima	,798
			CC4 - Parar de comer o que eu gosto	,854
			CC5 - Fazer dieta	,844
			CC6 - Ser mais feliz	,833
Atitudes comportamentais (escala reduzida) (Medida Composta)	,867	,868	CC1MC - Melhorar a aparência	,802
			CC2 MC - Melhorar a minha saúde	,849
			CC3MC - Aumentar a minha autoestima	,790
			CC6MC - Ser mais feliz	,872
Crenças comportamentais negativas	,562	,702	CC4 - Parar de comer o que eu gosto	Não disponível
			CC5 - Fazer dieta	Não disponível
Crenças comportamentais negativas (medida composta)	,649	,628	CC4MC - Parar de comer o que eu gosto	Não disponível
			CC5MC - Fazer dieta	Não disponível
Crenças normativas	,947	,948	CN13 - Meus pais	,941
			CN14 - Outros parentes e cônjuges	,919
			CN15 - Meus amigos	,940
			CN16 - Pessoas que são importantes para mim	,921
Normas subjetivas (medida composta)	,897	,906	CN13MC - Meus pais	,874
			CN14MC - Outros parentes e cônjuges	,852
			CN15MC - Meus amigos	,889
			CN16MC - Pessoas que são importantes para mim	,853
Crenças sobre o controle Percebido	,633	,636	CCP21 - Menos tempo livre	,710
			CCP22 - Mais força de vontade para mudar	,499
			CCP23 - Ter força de vontade para mudar	,514
			CCP24 - Terei acesso à orientação de especialistas	,544
			CCP25 - Farei exercícios físicos	,601
Atitudes sobre o controle percebido (escala reduzida) (Medida Composta)	,720	,738	CCP22MC - Mais força de vontade para mudar	,595
			CCP23MC - Ter força de vontade para mudar	,648
			CCP24MC - Terei acesso à orientação de especialistas	,686
			CCP25MC - Farei exercícios físicos	,696

Construto	Alpha Total Com Outlier	Alpha Total Sem Outliers	Itens	Alpha se Item for Retirado
Intenção de tentar	,969	,974	IIT31 - Planejo perder peso	,953
			IIT32 - Pretendo perder peso	,937
			IIT33 - Tentarei perder peso	,970
Emoções antecipadas	,913	,917	EA36a - Triste/Alegre	,906
			EA36b - Derrotado/Vitorioso	,890
			EA36c - Desanimado/Animado	,874
			EA36d - Desmotivado/Motivado	,882
			EA36e - Angustiado/Tranquilo	,912
Atitude em relação à tentativa	,967	,965	AT37a - Infeliz/Feliz	,962
			AT37b - Mal/Bem	,951
			AT37c - Insatisfeito/Satisfeito	,951
			AT37d - Desgostoso/Prazeroso	,962
Atitude em relação ao processo	,964	,968	AP39a - Infeliz/Feliz	,963
			AP39b - Mal/Bem	,941
			AP39c - Insatisfeito/Satisfeito	,951
			AP39d - Desgostoso/Prazeroso	,953
Atitude em relação à tentativa e ser bem-sucedido (ATS40)	,983	,992	ATS40a - Infeliz/Feliz	,988
			ATS40b - Mal/Bem	,971
			ATS40c - Insatisfeito/Satisfeito	,972
			ATS40d - Desgostoso/Prazeroso	,978
Atitude em relação ao processo e ser bem-sucedido (medida composta) (ATS40MC)	,994	,995	ATS40a - Infeliz/Feliz	,996
			ATS40b - Mal/Bem	,989
			ATS40c - Insatisfeito/Satisfeito	,990
			ATS40d - Desgostoso/Prazeroso	,992
Atitude em relação à tentativa e Ser malsucedido (ATF41)	,970	,976	ATF41a - Infeliz/Feliz	,968
			ATF41b - Mal/Bem	,958
			ATF41c - Insatisfeito/Satisfeito	,956
			ATF41d - Desgostoso/Prazeroso	,961
Atitude em relação ao processo e ser malsucedido (medida Composta) (ATF41MC)	,988	,991	ATF41a - Infeliz/Feliz	,986
			ATF41b - Mal/Bem	,982
			ATF41c - Insatisfeito/Satisfeito	,983
			ATF41d - Desgostoso/Prazeroso	,984
Crenças em relação ao processo (escala reduzida)	,760	,744	CP42 - Significa parar de comer o que gosto	,692
			CP43 - Significa fazer dieta	,638
			CP44 - Significa um grande sacrificio da minha parte	,705

Construto	Alpha Total Com Outlier	Alpha Total Sem Outliers	Itens	Alpha se Item for Retirado
Atitudes em relação ao processo (medida composta e escala reduzida)	,685	,672	CP42MC - Significa parar de comer o que gosto	,578
			CP43MC - Significa fazer dieta	,507
			CP44MC - Significa um grande sacrifício da minha parte	,691
Crenças em relação ao processo e ter sucesso	,971	,971	CTS50 - Melhorar minha aparência	,966
			CTS51 - Melhorar minha saúde	,965
			CTS52 - Aumentar minha autoestima	,959
			CTS53 - Me sentir melhor	,958
			CTS54 - Alcançar uma vitória	,969
Atitude em relação ao processo e ter sucesso (medida composta)	,979	,979	CTS50MMC - Melhorar minha aparência	,975
			CTS51MMC - Melhorar minha saúde	,977
			CTS52MMC - Aumentar minha autoestima	,970
			CTS53MMC - Me sentir melhor	,970
			CTS54MMC - Alcançar uma vitória	,976
Crenças em relação ao processo e fracassar	,927	,930	CTF60 - Ficar decepcionado	,914
			CTF61 - Sentimento de derrota	,897
			CTF62 - diminuir minha autoestima	,899
			CTF63 - Sou incapaz de perder peso.	,921
			CTF64 - Não tenho força de vontade suficiente	,918
Atitude em relação ao processo e fracassar (medida composta)	,958	,964	CTF60MMC - Ficar decepcionado	,947
			CTF61MMC - Sentimento de derrota	,944
			CTF62MMC - diminuir minha auto- estima	,940
			CTF63MMC - Sou incapaz de perder peso	,958
			CTF64MMC - Não tenho força de vontade suficiente	,950
Nível de intensidade das atitudes (escala reduzida)	,960	,961	IA70 - Se importa	,956
			IA71 - Dá atenção	,953
			IA72 - Certeza sobre pontos positivos e negativos	,958
			IA73 - Opinião é válida	,957
			IA74 - Intensidade dos sentimentos	,953
			IA75 - Frequência de pensamento	,954
			IA76 - Frequência de pensamento	,953
			IA77 - O quanto pensa	,953
			IA78 - Considera que perder peso	,957
			IA79 - Considera que perder peso	,958
Nível de envolvimento com o	,965	,968	E38a - Não Importante/Importante	,957
			E38b - Não significa nada para mim/significa muito para mim	,951
			E38c - Não me interessa/Me interessa	,952
			E38d - Não Prioritário/Prioritário	,966
			E38e - Não tem a ver comigo/Tem a ver	,959

Construto	Alpha Total Com <i>Outlier</i>	Alpha Total Sem <i>Outliers</i>	Itens	Alpha se Item for Retirado
comportamento			comigo	

Fonte: Dados da pesquisa

De acordo com esses dados, é possível observar que os valores do alpha de Cronbach são muito positivos para todas as escalas, exceto para as escalas relacionadas a crença e atitude negativas. Além disso, a presença de dados atípicos não interferiu fortemente na qualidade da confiabilidade interna de nenhuma das 24 escalas analisadas, exceto, novamente, para a escala das crenças negativas. A grande maioria das escalas apresentou uma pequena diferença entre os valores com e sem os dados atípicos. O maior valor registrado foi de somente 0,018. Além disso, quatro construtos apresentaram valores maiores de confiabilidade interna com os outliers e dois construtos apresentaram valor igual para os dois. Por conseguinte, a amostra analisada nas etapas subsequentes ainda contém esses *outliers*.

Outro ponto a ser ressaltado é que dos 98 itens para os quais foram calculados o alpha de Cronbach somente 7 apresentaram melhora no item total caso fossem retirados da escala. Mas os ganhos são pequenos, menos de 0,010 para os itens, exceto para o CC06, com o acréscimo de 0,020 no valor de alpha e para o CP21 com o acréscimo de 0,077 no valor do alpha de Cronbach. Contudo, a medida a ser utilizada na verificação do poder de predição das teorias serão as variáveis compostas, neste caso, a CN06MC. Por outro lado, a partir da análise da unidimensionalidade no tópico anterior, observou-se que a variável CP21 não atende esse pressuposto, e por isso não fez parte dos testes de hipótese e validade nomológica em função, ou seja, é retirada dos testes posteriores. Como os valores gerais para o alpha estão muito bons, optou-se por manter todas as escalas da forma como foram definidas a partir da análise da unidimensionalidade.

A existência da confiabilidade interna de um item é um pré-requisito para a validade desse construto. Contudo, medidas que não alcançam a confiabilidade interna não podem ser válidas (KLINE, 2005).

Em função dos resultados positivos alcançados até o presente momento da pesquisa com a amostra que contém os dados atípicos, optou-se por mantê-los e realizar as todas as etapas subsequentes desta pesquisa com esta amostra.

6.7 Validade Convergente

Os erros de mensuração representam grande ameaça para a validade dos resultados obtidos em pesquisas. Por isso, é importante validar as mensurações obtidas antes de testar as teorias (BAGOZZI; YI; PHILLIPS, 1991; BAGOZZI; YI, 1993).

Após a verificação da validade de construto, da confiabilidade e da unidimensionalidade, os próximos passos consistem em verificar as validades convergente, discriminante e nomológica. A validade convergente se refere ao nível de correlação positiva entre os itens da escala com outras medidas do mesmo construto. Por conseguinte, duas medições do mesmo construto devem apresentar altas correlações entre as medidas, considerando ainda a confiabilidade das escalas. Caso a escala realmente meça o conceito pretendido, as correlações deverão ser altas (HAIR *et al.*, 2009; KLINE, 2005; MALHOTRA, 2001; BAGOZZI; YI; PHILLIPS, 1991; BAGOZZI; YI, 1993).

Em relação ao método utilizado para a verificação das validades convergente e discriminante, Bagozzi; Yi e Phillips (1991) explicam que a utilização da análise fatorial confirmatória

(ACF) é a forma mais adequada de realizar esse tipo de verificação, pois apresenta uma medida de ajuste geral do modelo, bem como critérios bem definidos para a definição acerca da existência ou não das validades verificadas.

A modelagem de equações estruturais (SEM) pode ser definida como um conjunto de modelos estatísticos. O seu uso está ligado diretamente ao objetivo de explicar as relações entre múltiplas variáveis. Contudo, a sua principal diferença em relação às outras técnicas estatísticas reside no fato de que nas SEM uma variável pode ser, ao mesmo tempo, tanto dependente quanto independente. Assim, todas as relações e equações podem ser calculadas simultaneamente, ao contrário da regressão linear, que exigiria a realização de várias equações, sendo que cada uma calculada de forma separada (HAIR *et al.*, 2009; KLINE, 2005) (TAB. 43).

Outro ponto a ser ressaltado é que, diferentemente do que ocorre com a análise fatorial exploratória, na análise fatorial confirmatória o pesquisador tem a obrigação de definir a relação entre os construtos e as variáveis. Ou seja, precisa definir explicitamente quais variáveis estão associadas a quais construtos. A partir da operacionalização desses modelos gerados, os quais representam uma ou mais teorias, a análise fatorial confirmatória poderá confirmar ou rejeitar a teoria estudada.

O método mais usual e comum de estimação dos parâmetros é o método da máxima verossimilhança (maximum likelihood - ML) (HAIR *et al.*, 2009; KLINE, 2005). Todavia, em virtude de a amostra não possuir uma distribuição normal, o modelo de estimação utilizado foi o método dos mínimos quadrados generalizados (generalized least squares - GLS), em virtude desse método, ser mais robusto ao pressuposto de violação da normalidade multivariada.

Outro fato que deve ser considerado na verificação das validades convergente e divergente é o fato de que o teste do qui-quadrado apresenta distorções em função do tamanho da amostra. Assim, grandes amostras levam à rejeição das validades de qualquer modelo em função do alto valor para o teste do qui-quadrado, e vice-versa. Por conseguinte, outra medida de ajuste do modelo deve ser utilizada para avaliar a significância prática da variância explicada pelo modelo e, conseqüentemente, verificar a existência das validades convergente e discriminante (BAGOZZI; YI; PHILLIPS, 1991).

Para verificar a validade convergente dos indicadores de cada construto, verifica-se a significância das suas cargas fatoriais em nível de 1% ou 5%, mediante a realização de testes *t* com valores de 2,23 e 1,65, respectivamente. Além disso, avalia-se a carga padronizada de cada um dos indicadores, as quais devem possuir um valor mínimo de 0,5, sendo que o ideal são valores de 0,7 ou mais (HAIR *et al.*, 2009).

Para que o modelo se torne identificado, a variância do erro da variável latente foi fixada com o valor 1. Dessa forma, todas as cargas dos indicadores associadas à variável latente ficaram livres e, portanto, puderam ser calculadas. O cálculo de cada construto ocorreu de forma individual (da mesma forma que ocorreu com as análises fatoriais exploratórias para a verificação da unidimensionalidade), ou seja, de forma separada dos modelos testados nesta pesquisa (a TAR, a TCP, a TT e as suas extensões).

TABELA 42

Valores das cargas padronizadas e dos valores dos pesos das regressões para os construtos utilizados na pesquisa

(Continua)

Construto	Indicador	Carga Padronizada	Carga Não Padronizada	Teste T (Valor Crítico)	Erro Padrão
Atitudes comportamentais	CC1MC - Melhorar a aparência	,87415	15,15892	21,77115	,69628
	CC2 MC - Melhorar a minha saúde	,71886	12,09675	16,53126	,73175
	CC3MC - Aumentar a minha autoestima	,91121	15,83530	23,19752	,68263
	CC6MC - Ser mais feliz	,65161	11,39637	14,51634	,78507
Normas subjetivas	CN13MC - Meus pais	,84135	15,46346	20,34337	,76012
	CN14MC - Outros parentes e cônjuges	,87875	15,45186	22,10597	,69899
	CN15MC - Meus amigos	,78376	13,03698	18,14525	,71848
	CN16MC - Pessoas que são importantes para mim	,86982	15,39298	21,68926	,70971
Controle percebido	CCP22MC- Mais força de vontade para mudar	,82192	16,74457	15,79934	1,05983
	CCP23MC – Ter força de vontade para mudar	,71021	13,81641	13,67752	1,01015
	CCP24MC – Terei acesso à orientação de especialistas	,51721	8,73870	9,72025	,89902
	CCP25MC - Farei exercícios físicos	,51445	10,17703	9,64181	1,05551
Intenção em tentar	IIT31 - Planejo perder peso	,95510	3,52106	26,56365	,13255
	IIT32 - Pretendo perder peso	,98617	3,62847	28,20340	,12865
	IIT33 - Tentarei perder peso	,92327	3,40483	25,01489	,13611
Emoções antecipadas	EA36a - Triste/Alegre	,75274	2,17232	17,35992	,12513
	EA36b - Derrotado/Vitorioso	,83486	2,52897	20,67987	,12229
	EA36c - Desanimado/Animado	,93671	2,75901	25,21266	,10943
	EA36d - Desmotivado/Motivado	,91450	2,71461	23,99592	,11313
	EA36e - Angustiado/Tranquilo	,71193	2,18333	16,54861	,13193
Atitude em relação à tentativa	AT37a - Infeliz/Feliz	,91509	2,55400	24,60418	,10380
	AT37b - Mal/Bem	,96083	2,68749	26,86492	,10004
	AT37c - Insatisfeito/Satisfeito	,95960	2,71970	26,80086	,10148
	AT37d - Desgostoso/Prazeroso	,91729	2,56821	24,70811	,10394
Atitude em relação ao processo	AP39a - Infeliz/Feliz	,89247	2,42313	23,53520	,10296
	AP39b - Mal/Bem	,97436	2,69606	27,56809	,09780
	AP39c - Insatisfeito/Satisfeito	,93800	2,56708	25,68084	,09996
	AP39d - Desgostoso/Prazeroso	,92828	2,59208	25,20631	,10283
Atitude em relação à tentativa e ser bem-sucedido	ATS40aMC - Infeliz/Feliz	,97310	30,19394	27,47971	1,09877
	ATS40bMC - Mal/Bem	,99614	31,05944	28,91848	1,07403
	ATS40cMC - Insatisfeito/Satisfeito	,99615	31,13875	28,92484	1,07654
	ATS40dMC - Desgostoso/Prazeroso	,99065	30,90566	28,56790	1,08183
Atitude em	ATF41aMC - Infeliz/Feliz	,97369	15,47006	27,38661	,56488

Construto	Indicador	Carga Padronizada	Carga Não Padronizada	Teste T (Valor Crítico)	Erro Padrão
relação à tentativa e ser malsucedido	ATF41bMC - Mal/Bem	,98446	15,74581	28,12332	,55988
	ATF41cMC	,98312	15,53656	28,05506	,55379
	Insatisfeito/Satisfeito ATF41dMC	,98079	15,48565	27,86283	,55578
Atitudes em relação ao processo (medida composta e escala reduzida)	CP42MC - Significa parar de comer o que gosto	,66281	13,09730	11,43458	1,14541
	CP43MC - Significa fazer dieta	,79599	15,42792	12,90363	1,19563
	CP44MC - Significa um grande sacrifício da minha parte	,51424	11,16491	9,45329	1,18098
Atitude em relação ao processo e ter sucesso (medida composta)	CTS50MC - Melhorar minha aparência	,94756	157,19317	26,10528	6,02151
	CTS51MC - Melhorar minha saúde	,92494	149,38084	25,09006	5,95379
	CTS52MC - Aumentar minha autoestima	,97603	159,73870	27,70525	5,76565
	CTS53MC - Me sentir melhor	,97477	157,62341	27,64076	5,70257
	CTS54MC - Alcançar uma vitória	,93928	151,46348	25,74768	5,88261
Atitude em relação ao processo e fracassar (medida composta)	CTF60MC - Ficar decepcionado	,94930	90,36798	25,71007	3,51498
	CTF61MC - Sentimento de derrota	,96045	89,72670	26,41349	3,39700
	CTF62MC - diminuir minha autoestima	,95002	86,26586	26,27561	3,28312
	CTF63MC - Sou incapaz de perder peso	,87079	71,61813	20,80774	3,44190
	CTF64MC - Não tenho força de vontade suficiente	,91040	85,70752	22,98379	3,72904
Nível de intensidade das atitudes	IA70 - Se importa	,84227	2,44546	18,78610	,13017
	IA71 - Dá atenção	,91872	2,97301	23,64975	,12571
	IA72 - Certeza sobre pontos positivos e negativos	,90586	2,89725	23,57117	,12292
	IA73 - Opinião é válida	,95686	3,04627	25,34797	,12018
	IA74 - Intensidade dos sentimentos	,79527	2,26165	17,53245	,12900
	IA75 - Frequência de pensamento	,91435	3,13304	23,23215	,13486
	IA76 - Frequência de pensamento	,86515	3,00599	20,93162	,14361
	IA77 - O quanto pensa	,94943	3,07634	25,39730	,12113
	IA78 - Considera que perder peso	,85210	2,56722	19,07322	,13460
IA79 - Considera que perder peso	,84296	2,41359	18,65510	,12938	
Nível de envolvimento com a tentativa	E38a - Não Importante/Importante	,96351	3,22405	26,20047	,12305
	E38b - Não significa nada para mim/significa muito para mim	,96468	3,16905	26,97205	,11749
	E38c - Não me interessa/Me interessa	,95572	3,18313	26,44241	,12038
	E38d - Não Prioritário/Prioritário	,85880	2,84689	21,82513	,13044

Construto	Indicador	Carga Padronizada	Carga Não Padronizada	Teste T (Valor Crítico)	Erro Padrão
	E38e - Não tem a ver comigo/Tem a ver comigo	,93437	3,07213	24,10551	,12745
Atitude negativa	CC4MC – Parar de comer o que eu gosto	,72758	15,75694	17,92522	,87904
	CC5MC – Fazer dieta	,66351	15,75694	17,92522	,87904

Fonte: Dados da pesquisa.

De acordo com esses dados, é possível descrever que todos os construtos possuem valores adequados para as cargas fatoriais padronizadas; ou seja, apresentam valores acima de 0,5. Além disso, a grande maioria desses valores se situa acima de 0,7, indicando valores muito bons para esse requisito de validade convergente.

Os mesmos resultados positivos para todos os indicadores e construtos podem ser observados em relação ao valor crítico, os quais, sem exceção, têm valor do teste t significativo em 1%. Ou seja, todos com valores acima de 2,23.

Em relação a *atitude negativa*, é importante ressaltar que se trata de um construto formado somente por dois indicadores. Isso significa que o modelo, em princípio, não é identificado. Para calcular os valores, foram utilizadas as recomendações de Hervé e Yuille (2007), que descrevem que invariância métrica pode ser usada nesse caso, no qual as cargas dos indicadores são descritas como sendo idênticas, deixando livre. Ou seja, considera que a variância do erro é distinta para os dois indicadores, isto é, o erro de mensuração.

Outra forma de avaliar a validade convergente é por meio das medidas da variância média extraída e da confiabilidade composta. Em relação à primeira, pode ser entendido como uma representação resumida da convergência, por meio de medidas padronizadas, as quais medem a quantidade de variância capturada por um conjunto de itens relativamente ao erro de

mensuração. O valor aceitável varia de pelo menos 0,50 – para (HAIR *et al.*, 2009), a 0,45, de acordo com Netemeyer; Bearden e Sharma (2003), para cada construto. A confiabilidade composta também se refere à consistência interna dos itens de uma escala. Os valores devem ser de pelo menos 0,60, valores aceitáveis, sendo que valores acima de 0,70 são considerados bons (HAIR *et al.*, 2009).

TABELA 43

Valores de variância média extraída e confiabilidade composta para os construtos utilizados na pesquisa

Construto	Núm. Indicadores	Variância Média Extraída	Confiabilidade Composta
Atitudes comportamentais	4	,63395	,7499
Normas subjetivas	4	,71273	,8834
Controle percebido	4	,42803	,3590
Intenção de tentar	3	,91239	,9909
Emoções antecipadas	5	,69683	,8409
Atitude em relação à tentativa	4	,88071	,9820
Atitude em relação ao processo (medida direta)	4	,87185	,9788
Atitude em relação ao processo e ser bem-sucedido (medida composta – ATS40)	4	,97823	,9995
Atitude em relação ao processo e ser mal-sucedido (medida composta – ATF41)	4	,96143	,9842
Atitudes em relação ao processo (medida composta e escala reduzida – CP42MC, CP43MC e CP44MC)	3	,44579	,3929
Atitude em relação ao processo e ter sucesso (medida composta – ATS50MMC, ATS51MMC, ATS52MMC, ATS53MMC, ATS54MMC)	5	,90768	,9897
Atitude em relação ao processo e fracassar (medida composta – ATF60MMC, ATF61MMC, ATF62MMC, ATF63MMC, ATF64MMC)	5	,86266	,9753
Nível da intensidade das atitudes (força das atitudes)	10	,78447	,9298
Nível de envolvimento com a tentativa	5	,87659	,9806
Atitude negativa	2	,484809	,6524

Fonte: Dados da pesquisa

De acordo com Hair *et al.* (2009), a variância média explicada é calculada a partir da soma do quadrado de cada carga padronizada, dividindo-se pelo número de indicadores do construto. A confiabilidade composta é calculada por meio da divisão da soma das cargas padronizadas ao quadrado pela soma das mesmas cargas padronizadas ao quadrado com o quadrado da soma da variância do termo de erro de cada indicador. Esse erro de mensuração de cada indicador é calculado pela subtração de 1 pelo quadrado da sua respectiva carga padronizada.

De acordo com os dados obtidos, é possível descrever que os valores da variância média extraída e confiabilidade composta são adequados para os 15 construtos, exceto para *controle percebido* e *atitudes em relação ao processo*.

De forma geral, a validade convergente foi totalmente atingida para o primeiro método, considerando os valores das cargas padronizadas e os valores críticos para o teste t. Em relação à variância média extraída, os valores também são muito bons. Por último, considerando-se a confiabilidade composta, somente 2 dos 15 construtos analisados não atingiram os valores adequados.

Por isso, optou-se pela manutenção de todos os indicadores e construtos relacionados até essa etapa de validade convergente, pois os resultados somente não foram satisfatórios para dos construtos considerando-se o critério de confiabilidade composta.

6.8 Validade Discriminante

A validade discriminante, ao contrário da validade convergente, mensura até que ponto uma escala é distinta. Assim, verifica-se se os itens de uma escala não se correlacionam com outros itens dos quais deva ser diferente. Basicamente, atém-se à falta de correlação entre construtos diferentes, ou seja, até que ponto dois conceitos similares são distintos. Por conseguinte, a correlação entre medidas semelhantes mas conceitualmente diferentes deve ser baixa (HAIR *et al.*, 2009; KLINE, 2005; MALHOTRA, 2001; BAGOZZI; YI; PHILLIPS, 1991).

Para a verificação da validade discriminante, foram utilizados três processos. No primeiro, novamente foi realizada a análise fatorial confirmatória com os construtos. Contudo, dessa vez foram analisados pares de construtos para as teorias testadas nesta pesquisa. Assim, foram criados dois modelos, um com a correlação entre os construtos livre e o outro fixando a correlação entre as variáveis latentes com o valor de 1. Assim, verifica-se a diferença entre os valores do qui-quadrado. Para que a validade discriminante exista, é necessário que a diferença do teste do qui-quadrado seja significativa. Ou seja, que ela apresente um valor acima de 3,841 – significância de 0,05. Caso contrário, a utilização dos dois construtos não altera de forma significativa o modelo com somente um construto. Dessa forma, não há validade discriminante, pois os dois construtos poderiam ser representados por somente um construto (HAIR *et al.*, 2009).

O segundo método, também descrito por Hair *et al.* (2009), preconiza que os valores da variância média extraída dos dois construtos devem ser maiores do que o quadrado da correlação entre eles.

Por último, tem-se a análise da correlação entre os construtos, a qual não deve apresentar valores muito altos. Valores abaixo de 0,85 são indicadores da existência de validade discriminante (ANDERSON; GERBING, 1988).

Outro ponto a ser ressaltado é que para que as modelagens utilizando a análise fatorial confirmatória o modelo a ser testado tem de ser “identificado”. Isso significa que ele tem de possuir um número de graus de liberdade maior ou igual a zero. Como em função de que alguns construtos (*comportamento, expectativa de sucesso, expectativa de fracasso, recentidade e frequência*) são representados somente por um indicador, o modelo padrão de

AFC torna-se nãoidentificado. Para resolver esse problema, obedeceram-se as recomendações de HAIR *et al.* (2009), em que a estimativa de carga entre o indicador e a variável latente é fixada como sendo a raiz quadrada da melhor estimativa de confiabilidade. Além disso, o erro relativo ao indicador é fixado com o valor de 1 menos essa estimativa de confiabilidade.

Em relação à escolha do índice de confiabilidade, com o intuito de evitar fixar um valor arbitrário, optou-se neste trabalho por calcular a média da variância média extraída de todos os 15 construtos que possuem mais de um indicador – *comportamento*, *frequência* e *recentidade*. Assim, a carga dos indicadores dos construtos que possuem somente um indicador foi fixada em 0,90, que é a raiz quadrada de 0,81. Optou-se por arredondar o valor de 0,763, que corresponde à média de todas as 15 variâncias médias extraídas dos construtos com mais de um indicador. Assim, o erro relativo ao indicador foi fixado em 0,2, arredondamento a partir do valor de 0,8 e uma diferença de 0,01.

Ao realizar a SEM, foi observado que a variância do erro pertencente ao indicador do construto *comportamento* apresentou valor negativo. Isto ocorre em virtude de que a confiabilidade fixada para o erro de mensuração ser muito baixa, levando ao aumento da carga padronizada e da explicação relacionada ao construto *comportamento*, que ficou acima do limite de 1 (100%). Isso significa que considerar a confiabilidade do comportamento como 0,81 levaria a uma correção (aumento) do peso da intenção para o comportamento a um patamar tão elevado a ponto de calcular este peso padronizado com valor maior do que 1. Essa condição é conhecida como “Casos Heywood”, sendo teoricamente impossível, pois implica em erro menor do que 0%, correlação superior a 1 (módulo) e variância explicada acima de 100% (Hair *et al.*, 2009). Por conseguinte, a confiabilidade real do comportamento era maior do que a média esperada para os demais construtos. Ao aumentar a confiabilidade

deste construto, a tendência é de que o peso estrutural diminua. Desse modo, foram testados vários valores de confiabilidade maiores que 0,80 até se encontrar o primeiro ponto de corte em que a variância explicada do construto comportamento deixa de ser negativa (o que significa que o R^2 for menor que 1). O primeiro ponto em que o R^2 ficou menor que 100% foi uma confiabilidade de 0,9025, indicando um peso igual a 0,95 e um erro de 0,0975 (1 menos a confiabilidade).

Esse problema (Caso Heywood) também ocorreu com a variável do erro de mensuração de um dos indicadores do construto *atitude negativa*, o qual tem somente dois indicadores. Nesse caso, obedeceram-se as orientações de Hair *et al.* (2009), em que as variâncias do dois erros foram fixadas – ou seja, incluiu-se uma nova restrição - como sendo iguais, o que resolveu o problema de identificação das SEM estendidas que possuem este construto: TAR e TCP (TAB. 45).

TABELA 44

Diferença do valor do qui-quadrado entre pares de construtos da TCP e TAR para a verificação da validade discriminante

(Continua)

Construtos Pareados		Qui – Quadrado		Diferença	Sig.
		Correlação Fixa	Correlação Livre		
Atitudes negativas	Atitude	86,0881	9,0912	76,9969	,0000
Atitudes negativas	Comportamento	80,4995	0,0258	80,4737	,0000
Atitudes negativas	Controle percebido	106,7194	28,0713	78,6481	,0000
Atitudes negativas	Intenção de tentar	82,7307	3,8221	78,9086	,0000
Atitudes negativas	Normas subjetivas	113,8914	37,0729	76,8185	,0000
Atitude	Comportamento	2088,8020	1952,2074	136,5946	0,000
Atitude	Controle percebido	157,0572	57,2068	99,8504	0,000
Atitude	Intenção de tentar	167,8861	33,5798	134,3063	0,000
Atitude	Normas subjetivas	205,8455	56,8373	149,0082	0,000
Controle percebido	Comportamento	2076,4073	1985,5152	90,8921	0,000
Controle percebido	Intenção de tentar	156,4529	46,7309	109,7220	0,000
Emoções antecipadas	Atitude	204,3509	75,9623	128,3886	0,000
Emoções antecipadas	Comportamento	2133,7541	2016,7998	116,9543	0,000
Emoções antecipadas	Controle	189,1196	84,2434	104,8764	0,000
Emoções antecipadas	Intenção de tentar	229,4514	85,9408	143,5106	0,000
Emoções antecipadas	Normas subjetivas	256,5776	83,6170	172,9606	0,000

Construtos Pareados		Qui – Quadrado		Diferença	Sig.
		Correlação Fixa	Correlação Livre		
Forças das atitudes	Atitude	508,2289	388,2018	120,0271	0,000
Forças das atitudes	Comportamento	2406,9359	2283,4592	123,4767	0,000
Forças das atitudes	Controle percebido	470,4755	366,1246	104,3509	0,000
Forças das atitudes	Intenção de tentar	486,5754	353,5095	133,0659	0,000
Forças das atitudes	Normas subjetivas	532,7480	376,4329	156,3151	0,000
Intenção de tentar	Comportamento	2085,2488	1933,0152	152,2336	0,000
Nível de envolvimento	Atitude	260,9043	138,1735	122,7308	0,000
Nível de envolvimento	Comportamento	2192,4282	2045,2576	147,1706	0,000
Nível de envolvimento	Controle percebido	263,5405	149,6677	113,8728	0,000
Nível de envolvimento	Intenção de tentar	282,4654	118,1109	164,3545	0,000
Nível de envolvimento	Normas subjetivas	302,9062	136,1058	166,8004	0,000
Normas subjetivas	Comportamento	2131,7721	1984,7930	146,9791	0,000
Normas subjetivas	Controle percebido	189,7952	85,0409	104,7543	0,000
Normas subjetivas	Intenção de tentar	210,7711	46,7951	163,976	0,000

Fonte: Dados da pesquisa

De acordo com a Tabela 44, considerando-se o critério da diferença dos qui-quadrados entre os pares de construtos livres e fixos (correção igual a 1), verifica-se a existência da validade discriminante entre todos os construtos da TAR e TCP, além de outros construtos externos (*atitudes negativas, emoções antecipadas, nível de envolvimento e forças das atitudes*) testados em conjunto com essas teorias.

TABELA 45

Valores da variância média extraída e do quadrado das correlações entre pares de construtos da TCP e TAR para a verificação da validade discriminante

(Continua)

Construtos Pareados (A,B)		AVE Construto A	AVE Construto B	Quadrado da Correlação (a,b)	Correlação (a,b)
Atitude	Comportamento	,63395	,90250	,34361	,58618
Atitude	Controle percebido	,63395	,42803	,13387	,36588
Atitude	Intenção de tentar	,63395	,91239	,39888	,63157
Atitude	Normas subjetivas	,63395	,71273	,15081	,38834
Controle percebido	Comportamento	,42803	,90250	,18798	,43357
Controle percebido	Intenção de tentar	,42803	,91239	,14697	,38337
Emoções antecipadas	Atitude	,69683	,63395	,18107	,42552
Emoções antecipadas	Comportamento	,69683	,90250	,36139	,60116
Emoções antecipadas	Controle percebido	,69683	,42803	,10170	,31891
Emoções antecipadas	Intenção de tentar	,69683	,91239	,22791	,47740
Emoções antecipadas	Normas subjetivas	,69683	,71273	,03651	,19108
Forças das atitudes	Atitude	,78447	,63395	,49815	,70580
Forças das atitudes	Comportamento	,78447	,90250	,59002	,76813
Forças das atitudes	Controle percebido	,78447	,42803	,15519	,39394
Forças das atitudes	Intenção de tentar	,78447	,91239	,70846	,84170
Forças das atitudes	Normas subjetivas	,78447	,71273	,50191	,41963

Construtos Pareados (A,B)		AVE Construto A	AVE Construto B	Quadrado da Correlação (a,b)	Correlação (a,b)
Intenção de tentar	Comportamento	,91239	,90250	,59310	,77013
Nível de envolvimento	Atitude	,87659	,63395	,49601	,70428
Nível de envolvimento	Comportamento	,87659	,90250	,52134	,72204
Nível de envolvimento	Controle percebido	,87659	,42803	,13400	,36606
Nível de envolvimento	Intenção de tentar	,87659	,91239	,61772	,78595
Nível de envolvimento	Normas subjetivas	,87659	,71273	,16364	,40453
Normas subjetivas	Comportamento	,71273	,90250	,16007	,40009
Normas subjetivas	Controle percebido	,71273	,42803	,10909	,33029
Normas subjetivas	Intenção de tentar	,71273	,91239	,12392	,35202
Atitudes negativas	Atitude	,484809	,63395	,00150	-,03871
Atitudes negativas	Comportamento	,484809	,90250	,00001	,00873
Atitudes negativas	Controle percebido	,484809	,42803	,03015	,17365
Atitudes negativas	Intenção de tentar	,484809	,91239	,00017	-,01305
Atitudes negativas	Normas subjetivas	,484809	,71273	,00431	,06567

Fonte: Dados da pesquisa

Nota: AVE = Variância média extraída.

Em relação à correlação entre os pares de construtos, é possível observar que o maior valor encontrado para esse índice corresponde ao valor de ,84170 para o par *força das atitudes e intenção de tentar*. Os valores, para a maioria, das correlações entre os pares dos construtos ficaram abaixo de 0,45. Portanto, apesar do valor de o valor ,84170 estar muito alto, considerando-se o critério do valor máximo de 0,85 para a correlação entre os construtos, verifica-se a existência de validade discriminante para todos os pares dos construtos.

Outro critério usado para verificar a existência da validade discriminante consiste na comparação entre os valores das variâncias médias extraídas de cada construto que forma um par com o quadrado da correlação entre esses construtos. A partir da análise da Tabela 46, é possível verificar que esse critério também é atendido em relação à validade discriminante para todos os pares de construtos.

TABELA 46

Diferença do valor do qui-quadrado entre pares de construtos com medidas diretas da TT para a verificação da validade discriminante

(Continua)

Construtos Pareados		Qui - Quadrado		Diferença	Sig.
		Correlação Fixa	Correlação Livre		
Atitude processo fracasso	Atitude processo	271,6771	74,5962	197,0809	0,000
Atitude processo fracasso	Atitude tentativa	266,0302	70,0209	196,0093	0,000
Atitude processo fracasso	Comportamento	2168,3133	2060,5482	107,7651	0,000
Atitude processo fracasso	Frequência	229,8653	160,0592	69,8061	0,000
Atitude processo fracasso	Intenção de tentar	258,4987	59,3667	199,132	0,000
Atitude processo fracasso	Normas subjetivas	269,9735	100,8572	169,1163	0,000
Atitude processo fracasso	Recentidade	250,5659	193,0508	57,5151	0,000
Atitude processo fracasso	Atitude processo	242,4423	50,0641	192,3782	0,000
Atitude processo sucesso	Atitude processo fracasso	299,3832	99,1849	200,1983	0,000
Atitude processo sucesso	Atitude tentativa	235,3671	44,44	190,9271	0,000
Atitude processo sucesso	Comportamento	2147,7511	1961,6778	186,0733	0,000
Atitude processo sucesso	Frequência	214,3163	150,7292	63,5871	0,000
Atitude processo sucesso	Intenção de tentar	227,3090	32,1291	195,1799	0,000
Atitude processo sucesso	Normas subjetivas	396,6303	364,0292	32,6011	0,000
Atitude processo sucesso	Recentidade	219,1785	166,6163	52,5622	0,000
Atitude processo	Atitude tentativa	233,6216	52,4135	181,2081	0,000
Atitude processo	Comportamento	2128,9490	2003,0965	125,8525	0,000
Atitude processo	Frequência	193,6127	129,6640	63,9487	0,000
Atitude processo	Intenção de tentar	204,8944	22,8962	181,9982	0,000
Atitude processo	Normas subjetivas	221,2773	50,1710	171,1063	0,000
Atitude processo	Recentidade	197,6544	146,0598	51,5946	0,000
Atitude tentativa	Comportamento	2117,2058	1996,8195	120,3863	0,000
Atitude tentativa	Frequência	188,160	126,0431	62,1169	0,000
Atitude tentativa	Intenção de tentar	198,5595	20,4462	178,1133	0,000
Atitude tentativa	Normas subjetivas	226,1570	56,7471	169,4099	0,000
Atitude tentativa	Recentidade	192,7234	142,2880	50,4354	0,000
Comportamento	Frequência	6958,8407	1130,6470	5828,1937	0,000
Comportamento	Recentidade	8822,4881	1520,6430	7301,8451	0,000
Força das atitudes	Atitude processo	538,9135	362,9331	175,9804	0,000
Força das atitudes	Atitude processo fracasso	580,5094	393,8568	186,6526	0,000
Força das atitudes	Atitude processo sucesso	569,5828	400,2361	169,3467	0,000
Força das atitudes	Atitude tentativa	517,5570	360,4043	157,1527	0,000
Força das atitudes	Comportamento	2406,9359	2283,4582	123,4777	0,000
Força das atitudes	Frequência	504,8307	435,2209	69,6098	0,000
Força das atitudes	Intenção de tentar	486,5754	353,5094	133,066	0,000
Força das atitudes	Normas subjetivas	532,7480	376,4328	156,3152	0,000
Força das atitudes	Recentidade	510,3733	453,1619	57,2114	0,000
Intenção de tentar	Comportamento	2085,2488	1933,0152	152,1436	0,000
Intenção de tentar	Frequência	179,9028	125,5398	54,3632	0,000
Intenção de tentar	Normas subjetivas	210,7711	46,7951	163,976	0,000
Intenção de tentar	Recentidade	188,1911	142,5327	45,6584	0,000
Nível de envolvimento	Atitude processo	308,0909	125,1425	182,9484	0,000
Nível de envolvimento	Atitude processo fracasso	365,9341	169,7499	196,1842	0,000
Nível de envolvimento	Atitude processo sucesso	342,2118	148,6553	193,5565	0,000
Nível de envolvimento	Atitude tentativa	297,1782	118,8168	178,3614	0,000
Nível de envolvimento	Comportamento	2192,4282	2045,4576	146,9706	0,000
Nível de envolvimento	Frequência	290,0542	220,0804	69,9738	0,000
Nível de envolvimento	Intenção de tentar	282,4654	118,1109	164,3445	0,000
Nível de envolvimento	Normas subjetivas	302,9062	136,1058	166,8004	0,000

Construtos Pareados		Qui - Quadrado		Diferença	Sig.
		Correlação Fixa	Correlação Livre		
Nível de envolvimento	Recentidade	293,6731	235,9418	57,6953	0,000
Normas subjetivas	Comportamento	2131,7721	1984,7930	146,9791	0,000
Normas subjetivas	Frequência	2176,0730	2036,8280	139,245	0,000
Normas subjetivas	Recentidade	215,6722	154,3594	61,3128	0,000
Recentidade	Frequência	220,6337	170,7308	49,9029	0,000

Fonte: Dados da pesquisa

De acordo com a Tabela 46, considerando-se o critério da diferença dos qui-quadrados entre os pares de construtos livres e fixos (correção igual a 1), verifica-se a existência da validade discriminante entre todos os construtos da TT.

TABELA 47

Valores da variância média extraída e do quadrado da correlação entre pares de construtos com medidas diretas da TT para a verificação da validade discriminante

(Continua)

Construtos Pareados (A,B)		AVE Construto A	AVE Construto B	Quadrado da Correlação (a,b)	Correlação (a,b)
Atitude processo fracasso	Atitude processo	,96143	,87185	,01165	,10794
Atitude processo fracasso	Atitude tentativa	,96143	,88071	,00001	,00317
Atitude processo fracasso	Comportamento	,96143	,90250	,02805	,16748
Atitude processo fracasso	Frequência	,96143	,78230	,00020	,01402
Atitude processo fracasso	Intenção de tentar	,96143	,91239	,00262	,05116
Atitude processo fracasso	Normas subjetivas	,96143	,71273	,02534	,15918
Atitude processo fracasso	Recentidade	,96143	,78230	,00001	,00236
Atitude processo sucesso	Atitude processo	,97823	,87185	,20268	,45020
Atitude processo sucesso	At. processo fracasso	,97823	,96143	,02537	-,15928
Atitude processo sucesso	Atitude tentativa	,97823	,88071	,27304	,52253
Atitude processo sucesso	Comportamento	,97823	,90250	,34287	,58555
Atitude processo sucesso	Frequência	,97823	,78230	,06379	-,25257
Atitude processo sucesso	Intenção de tentar	,97823	,91239	,27827	,52751
Atitude processo sucesso	Normas subjetivas	,97823	,71273	,04611	,21474
Atitude processo sucesso	Recentidade	,97823	,78230	,04644	-,21551
Atitude processo	Atitude tentativa	,87185	,88071	,37880	,61547
Atitude processo	Comportamento	,87185	,90250	,21229	,46075
Atitude processo	Frequência	,87185	,78230	,02942	-,17153
Atitude processo	Intenção de tentar	,87185	,91239	,18395	,42889
Atitude processo	Normas subjetivas	,87185	,71273	,07896	,28100
Atitude processo	Recentidade	,87185	,78230	,03133	-,17701
Atitude tentativa	Comportamento	,88071	,90250	,37373	,61134
Atitude tentativa	Frequência	,88071	,78230	,04739	-,21769
Atitude tentativa	Intenção de tentar	,88071	,91239	,27434	,52377
Atitude tentativa	Normas subjetivas	,88071	,71273	,17571	,41918
Atitude tentativa	Recentidade	,88071	,78230	,04456	-,21110
Comportamento	Frequência	,90250	,78230	,02766	-,16631

Construtos Pareados (A,B)		AVE Construto A	AVE Construto B	Quadrado da Correlação (a,b)	Correlação (a,b)
Comportamento	Recentidade	,90250	,78230	,02144	-,14642
Força das atitudes	Atitude processo	,78447	,87185	,21381	,46240
Força das atitudes	At. processo fracasso	,78447	,96143	,00033	-,01824
Força das atitudes	At. processo sucesso	,78447	,97823	,30985	,55664
Força das atitudes	Atitude tentativa	,78447	,88071	,37379	,61138
Força das atitudes	Comportamento	,78447	,90250	,59002	,76813
Força das atitudes	Frequência	,78447	,78230	,15557	-,39442
Força das atitudes	Intenção de tentar	,78447	,91239	,70846	,84170
Força das atitudes	Normas subjetivas	,78447	,71273	,17609	,41963
Força das atitudes	Recentidade	,78447	,78230	,120687	-,34740
Intenção de tentar	Comportamento	,91239	,90250	,59310	,77013
Intenção de tentar	Frequência	,91239	,78230	,18655	-,43191
Intenção de tentar	Normas subjetivas	,91239	,71273	,14697	,38337
Intenção de tentar	Recentidade	,91239	,78230	,13835	-,37196
Nível de envolvimento	Atitude processo	,87659	,87185	,29914	,54694
Nível de envolvimento	At. processo fracasso	,87659	,96143	,00056	,02363
Nível de envolvimento	At. processo sucesso	,87659	,97823	,27136	,52092
Nível de envolvimento	Atitude tentativa	,87659	,88071	,46139	,67926
Nível de envolvimento	Comportamento	,87659	,90250	,52134	,72204
Nível de envolvimento	Frequência	,87659	,78230	,12515	-,35377
Nível de envolvimento	Intenção de tentar	,87659	,91239	,61772	,78595
Nível de envolvimento	Normas subjetivas	,87659	,71273	,16364	,40453
Nível de envolvimento	Recentidade	,87659	,78230	,09714	-,31167
Normas subjetivas	Comportamento	,71273	,90250	,16007	,40009
Normas subjetivas	Frequência	,71273	,78230	,01578	-,12562
Normas subjetivas	Recentidade	,71273	,78230	,01674	-,12940
Recentidade	Frequência	,78230	,78230	,01489	,12203

Fonte: Dados da pesquisa

Notas: AVE = Variância média extraída.

Em relação à correlação entre os pares de construtos, é possível observar que o maior valor encontrado para esse índice novamente corresponde ao valor de ,84170 para o par *força das atitudes e intenção de tentar*. Os valores, para a maioria, das correlações entre os pares dos construtos ficaram abaixo de 0,40. Portanto, apesar de o valor de ,84170 estar muito alto, considerando-se o critério do valor máximo de 0,85 para a correlação entre os construtos, verifica-se a existência de validade discriminante para todos os pares dos construtos.

Outro critério usado para verificar a existência da validade discriminante consiste na comparação entre os valores das variâncias médias extraídas de cada construto que forma um par com o quadrado da correlação entre esses construtos. A partir da análise da Tabela 48, é

possível verificar que esse critério também é atendido em relação à validade discriminante para todos os pares de construtos.

TABELA 48

Diferença do valor do qui-quadrado entre pares de construtos com medidas indiretas (duplamente compostas) da TT para a verificação da validade discriminante

Construtos Pareados		Qui – Quadrado		Diferença	Sig.
		Correlação Fixa	Correlação Livre		
Atitude processo fracasso	Atitude processo	127,0983	112,9179	14,1458	0,000
Atitude processo fracasso	Atitude tentativa	307,9404	115,9525	191,9879	0,000
Atitude processo fracasso	Comportamento	2220,5118	2055,3391	165,1727	0,000
Atitude processo fracasso	Frequência	279,4519	212,1981	67,2538	0,000
Atitude processo fracasso	Intenção de tentar	294,1822	94,7754	199,4068	0,000
Atitude processo fracasso	Normas subjetivas	295,5737	123,1453	172,4284	0,000
Atitude processo fracasso	Recentidade	284,3727	228,4933	55,8794	0,000
Atitude processo sucesso	Atitude processo	131,3675	39,0328	92,3347	0,000
Atitude processo sucesso	Atitude processo fracasso	316,8155	127,2110	189,6045	0,000
Atitude processo sucesso	Atitude tentativa	222,7057	38,5048	184,2027	0,000
Atitude processo sucesso	Comportamento	2136,3450	1986,3967	149,9483	0,000
Atitude processo sucesso	Frequência	207,1837	146,0648	61,1189	0,000
Atitude processo sucesso	Intenção de tentar	216,4746	41,2111	175,2635	0,000
Atitude processo sucesso	Normas subjetivas	247,6923	91,3852	156,3071	0,000
Atitude processo sucesso	Recentidade	210,5228	159,7694	50,7534	0,000
Atitude processo	Atitude tentativa	116,4928	19,3255	97,1673	0,000
Atitude processo	Comportamento	2038,6861	1958,9603	79,7258	0,000
Atitude processo	Frequência	175,4787	125,1423	50,3364	0,000
Atitude processo	Intenção de tentar	116,3962	14,6963	101,6999	0,000
Atitude processo	Normas subjetivas	149,2740	42,9332	106,3408	0,000
Atitude processo	Recentidade	182,2267	141,3671	40,8596	0,000

Fonte: Dados da pesquisa

De acordo com a Tabela 48, considerando-se o critério da diferença dos qui-quadrados entre os pares de construtos livres e fixos (correção igual a 1), verifica-se a existência da validade discriminante entre todos os construtos da TT.

TABELA 49

Valores da variância média extraída e do quadrado da correlação entre pares de construtos com medidas indiretas (duplamente compostas) da TT para a verificação da validade discriminante

Construtos Pareados (A,B)		AVE Construto A	AVE Construto B	Quadrado da Correlação (a,b)	Correlação (a,b)
Atitude processo fracasso	Atitude processo	,86266	,44579	,14069	,37509
Atitude processo fracasso	Atitude tentativa	,86266	,88071	,00042	-,02042
Atitude processo fracasso	Comportamento	,86266	,90250	,00306	,05532
Atitude processo fracasso	Frequência	,86266	0,7823	,00864	,09296
Atitude processo fracasso	Intenção de tentar	,86266	,91239	,01600	-,12648
Atitude processo fracasso	Normas subjetivas	,86266	,71273	,00049	,02220
Atitude processo fracasso	Recentidade	,86266	,78230	,00105	,03244
Atitude processo sucesso	Atitude processo	,90768	,44579	,00319	,05651
Atitude processo sucesso	At. processo fracasso	,90768	,86266	,00092	-,03036
Atitude processo sucesso	Atitude tentativa	,90768	,88071	,28170	,53075
Atitude processo sucesso	Comportamento	,90768	,90250	,39667	,62982
Atitude processo sucesso	Frequência	,90768	,78230	,07215	-,26860
Atitude processo sucesso	Intenção de tentar	,90768	,91239	,36613	,60509
Atitude processo sucesso	Normas subjetivas	,90768	,71273	,23003	,47962
Atitude processo sucesso	Recentidade	,90768	,78230	,05603	-,23670
Atitude processo	Atitude tentativa	,44579	,88071	,01448	,12035
Atitude processo	Comportamento	,44579	,90250	,03945	,19863
Atitude processo	Frequência	,44579	,78230	,00002	,00399
Atitude processo	Intenção de tentar	,44579	,91239	,00174	,04172
Atitude processo	Normas subjetivas	,44579	,71273	,02670	,16339
Atitude processo	Recentidade	,44579	,78230	,00070	-,02644

Fonte: Dados da pesquisa

Nota: AVE = Variância média extraída.

Em relação à correlação entre os pares de construtos, é possível observar que o maior valor encontrado para esse índice corresponde a 0,62982 para o par *atitude processo sucesso e comportamento*. Os valores para a grande maioria das correlações entre os pares dos construtos ficaram abaixo de 0,20. Portanto, considerando-se o critério do valor máximo de 0,85 para a correlação entre os construtos, verifica-se a existência de validade discriminante para todos os pares dos construtos.

Outro critério usado para verificar a existência da validade discriminante consiste em comparar os valores das variâncias médias extraídas de cada construto que forma um par com o quadrado da correlação entre esses construtos. A partir da análise da Tabela 49, é possível

verificar que este critério também é atendido em relação à validade discriminante para todos os pares de construtos.

A conclusão em relação a validade discriminante é a de que existem fortes evidências de que os construtos são distintos entre si, o que oferece mais robustez para a realização da validade nomológica e teste de hipóteses.

7. VALIDADE NOMOLÓGICA E TESTES DE HIPÓTESES

A validade nomológica diz respeito ao relacionamento entre os construtos teóricos presentes nas teorias ou modelos em que são estudados. No caso desta pesquisa, a validade nomológica está relacionada a diversas hipóteses testadas, as quais afirmam que a teoria da ação racional, a teoria do comportamento planejado e teoria da tentativa são capazes de explicar empiricamente os comportamentos e as intenções associados à perda de peso, além de descreverem relações entre novos e diversos construtos a serem inseridos nas teorias.

A validade nomológica verifica se as relações e as correlações entre os construtos presentes são significativas e condizentes com as teorias e conceitos apresentados (HAIR *et al.*, 2009; MALHOTRA, 2001).

Para facilitar o processo de análise e teste das hipóteses, estas são novamente descritas abaixo:

H1 - A teoria da tentativa possui um maior poder (índice) de explicação do que a teoria do comportamento planejado e a teoria da ação racional em relação à tentativa pelos indivíduos em perder peso.

H2 – Os fatores teóricos – construtos - presentes na teoria da tentativa são capazes de explicar a *intenção* e a *ação* de perda de peso por parte dos indivíduos, ou seja, a teoria da tentativa tem validade nomológica.

H3 – Os fatores teóricos – construtos - presentes na teoria do comportamento planejado são capazes de explicar a *intenção* e a *ação* de perda de peso realizado pelas pessoas, ou seja, a teoria do comportamento planejado tem validade nomológica.

H4 – Os fatores teóricos – construtos - presentes na teoria da ação racional são capazes de explicar a *intenção* e a *ação* de perda de peso por parte dos indivíduos, ou seja, a teoria da ação racional tem validade nomológica.

H5 – A incorporação do construto *comportamento passado* à teoria da ação racional aumenta o poder desta última na predição das *intenções comportamentais* e do *comportamento* autorrelatado.

H6 – A incorporação do construto *comportamento passado* à teoria do comportamento planejado aumenta o poder desta última na predição das *intenções comportamentais* e do *comportamento* autorrelatado.

H7 – A incorporação do construto *emoções antecipadas* à teoria da ação racional aumenta o poder desta última na predição das *intenções comportamentais* e do *comportamento* autorrelatado.

H8 – A incorporação do construto *emoções antecipadas* à teoria do comportamento planejado aumenta o poder desta última na predição das *intenções comportamentais* e do *comportamento* autorrelatado.

H9 – A incorporação do construto *emoções antecipadas* à teoria da tentativa aumenta o poder desta última na predição das *intenções comportamentais* e do *comportamento* autorrelatado.

H10 – A incorporação do construto *nível de envolvimento* à teoria da ação racional aumenta o poder desta última na predição das *intenções comportamentais* e do *comportamento* autorrelatado.

H11 – A incorporação do construto *nível de envolvimento* à teoria do comportamento planejado aumenta o poder desta última na predição das *intenções comportamentais* e do *comportamento* autorrelatado.

H12 – A incorporação do construto *nível de envolvimento* à teoria da tentativa aumenta o poder desta última na predição das *intenções comportamentais* e do *comportamento* autorrelatado.

H13 – A incorporação do construto *força das atitudes* à teoria da ação racional aumenta o poder desta última na predição das *intenções comportamentais* e do *comportamento* autorrelatado.

H14 – A incorporação do construto *força das atitudes* à teoria do comportamento planejado aumenta o poder desta última na predição das *intenções comportamentais* e do *comportamento* autorrelatado.

H15 – A incorporação do construto *força das atitudes* à teoria da tentativa aumenta o poder desta última na predição das *intenções comportamentais* e do *comportamento* autorrelatado.

H16 – A inclusão do construto *atitude negativa* à teoria da ação racional aumenta o poder desta última na predição das *intenções comportamentais* e do *comportamento* autorrelatado.

H17 - A inclusão do construto *atitude negativa* à teoria do comportamento planejado aumenta o poder desta última na predição das *intenções comportamentais* e do *comportamento* autorrelatado.

H18 – A formação das *atitudes em relação ao sucesso* e de *atitudes em relação ao fracasso* de forma indireta na teoria da tentativa, ou seja, utilizando-se além, das crenças, as avaliações das consequências das crenças, aumenta o poder desta teoria na predição de *intenção comportamental* e do *comportamento* autorrelatado.

O primeiro passo para a análise das validades nomológicas foi realizar a modelagem de equações estruturais (SEM) para cada uma das teorias estudadas nesta pesquisa – TAR, TCP e TT. Os conceitos básicos acerca da SEM já foram descritos no tópico sobre a validade convergente. Entretanto, nesta etapa da pesquisa, além de executar a SEM, verificou-se a validade dos resultados e dos modelos elaborados.

Um dos aspectos que precisa ser discutido diz respeito ao tamanho da amostra. No caso desta pesquisa, a amostra é composta por 426 casos. De acordo com Hair *et al.* (2009) e Kline (2005), os seguintes fatores devem ser considerados para a análise do tamanho da amostra:

- Número de variáveis a serem calculadas, sendo no mínimo 5 casos para cada variável e o ideal acima de 10 casos para cada variável. No caso desta pesquisa, utilizaram-se 85 parâmetros distintos para o maior modelo (TAB. 51).
- Normalidade ou não da amostra. A não normalidade indica uma amostra maior.
- Comunalidade dos indicadores. Baixas comunalidades – cargas padronizadas abaixo de 0,70 – indicam a necessidade de uma amostra maior.
- Dados perdidos. Quanto maior o número de dados ausentes, maior terá de ser o tamanho da amostra. Contudo, este problema já foi tratado na etapa de exame de dados.
- Complexidade do modelo. Quanto maior o número de fatores, maior deverá ser o tamanho da amostra.
- Número de indicadores por fator. A existência de construtos com menos de três indicadores exige uma amostra maior.

Em relação a esta pesquisa, de forma específica, têm-se modelos mais simples e modelos altamente complexos, a TT com indicadores adicionais. Não existem dados faltantes e a grande maioria das comunalidades possui uma carga acima de 0,70. Por outro lado, a distribuição não é normal e os indicadores *comportamento*, *frequência* e *recentidade* possuem somente um indicador e *atitudes negativas* possui dois indicadores.

A Tebla 50 apresenta o número de parâmetros a serem estimados para cada uma das SEM realizadas nessa pesquisa.

TABELA 50

Número de parâmetros estimados das SEM realizadas

Modelo de SEM testado	Num. de Parâmetros a Serem Estimados
Teoria da ação racional original	27
Teoria da ação racional + nível de envolvimento	40
Teoria da ação racional + força das atitudes	50
Teoria da ação racional + emoções antecipadas	40
Teoria da ação racional + comportamento passado	36
Teoria da ação racional + atitude negativa	33
Teoria do comportamento planejado original	39
Teoria do comportamento planejado + nível de envolvimento	53
Teoria do comportamento planejado + força das atitudes	63
Teoria do comportamento planejado + emoções antecipadas	53
Teoria do comportamento planejado + comportamento passado	50
Teoria do comportamento planejado + atitude negativa	46
Teoria da tentativa original	73
Teoria da tentativa medida indireta	75
Teoria da tentativa + nível de envolvimento	90
Teoria da tentativa + força das atitudes	100
Teoria da tentativa + emoções antecipadas	90

Fonte: dados da pesquisa

Em relação ao número de variáveis a serem calculadas e ao tamanho da amostra, a análise indica que o tamanho da amostra é adequado para a grande maioria das SEM realizadas. A exceção ocorre somente para as TT estendidas para *nível de envolvimento*, *força das atitudes* e *emoções antecipadas*.

Para avaliar a validade de uma modelagem SEM, analisa-se a modelagem da qualidade de ajuste, a qual é formada por diversas medidas. As medidas utilizadas nesta pesquisa são descritas a seguir (HAIR *et al.*, 2009; KLINE, 2009).

A medida fundamental de ajuste é a do qui-quadrado, cujo valor do teste representa a diferença entre as matrizes de covariância observada e estimada. Quanto menor for essa diferença, melhor é considerado o modelo analisado. Esse valor é indicado pela estatística do qui-quadrado. Por isso, os valores que não são significativos, - ou seja, valores acima de 0,05

– são considerados adequados, pois indicam que a diferença entre as matrizes não é estatisticamente significativa. Por conseguinte, os valores adequados para a estatística do qui-quadrado são aqueles em que o seu valor é baixo e considerado não significativo, o que indica que não existem diferenças significativas entre ambas as matrizes de covariância.

Todavia, a utilização do valor do qui-quadrado como medida de ajuste apresenta problemas sérios. O primeiro deles se refere ao fato de que o aumento da amostra leva ao aumento do valor do qui-quadrado e, conseqüentemente, a uma tendência de se encontrar resultados estatisticamente significativos. Este mesmo problema ocorre com modelos que contêm um número maior de variáveis ou um tamanho maior das correlações, em razão de isso levar à tendência do surgimento de valores distintos mais altos entre as correlações dos modelos observado e estimado. Por último, diferença nos graus de liberdade – de forma simples, pode ser entendido como a quantidade de informação disponível para se realizar cálculos envolvendo equações - existentes para realizar o cálculo do qui-quadrado também influencia no valor final apurado.

O qui-quadrado normalizado é uma medida composta pela divisão do valor do qui-quadrado pelo número de graus liberdade do modelo. Nesse caso, é uma medida menos influenciada pelo tamanho da amostra. Valores abaixo de 3 são considerados adequados, exceto para grandes amostras com mais de 750 observações ou para modelos com um alto nível de complexidade para Hair *et al.* (2009) e abaixo de 5 para Kline (2005).

O índice de qualidade de ajuste (GFI) foi criado para minimizar os efeitos do tamanho da amostra no resultado das medidas de ajuste. Apesar disso, também sofre – em menor escala – influência em relação ao tamanho da amostra. Os valores do GFI variam de 0 a 1, sendo que

quanto maior o seu valor, melhor é o ajuste do modelo.

O índice ajustado de qualidade de ajuste (AGFI) considera diferentes graus de complexidade do modelo. Os seus valores são geralmente menores do que o GFI para modelos mais complexos.

A raiz do erro quadrático médio de aproximação (RMSEA) é uma medida que verifica a diferença entre os resíduos dos valores esperados e observados. Assim, ao contrário de outras medidas de ajuste, valores pequenos indicam menor quantidade de resíduos e, portanto, melhor ajuste do modelo.

O índice de ajuste comparativo (CFI) é normalizado, com valores variando de 0 a 1. Valores altos indicam bom ajuste. O aceitável são valores acima de 0,90. É o índice de ajuste incremental mais utilizado nas análises de SEM.

Os valores adequados das medidas de ajuste para os resultados obtidos por meio de uma SEM, com um número de variáveis igual ou acima de 30 e amostra acima de 250 observações são os seguintes (HAIR *et al.*, 2009; KLINE, 2005):

- Qui-Quadrado -> valores significativos podem ser esperados, ou seja, abaixo de 0,05.
- Qui-Quadrado Normalizado -> valores abaixo de 3, aceitável também abaixo de 5.
- CFI -> acima ou igual a 0,90.
- GFI -> acima ou igual de 0,90.
- AGFI -> acima ou igual de 0,90.
- RMSEA -> valores acima de 0,03 e abaixo de 0,08.

De acordo com Hair *et al.* (2009), uma diretriz para a escolha dos índices de ajuste deve considerar a utilização de três ou quatro índices, de preferência, pelo menos um índice incremental (o qual compara o modelo testado com um modelo alternativo, em geral, um modelo nulo no qual todas as variáveis não são correlacionadas), um absoluto (o qual verifica se o modelo utilizado reproduz os dados observados) e um índice de má qualidade do ajuste (índices que verificam se o ajuste é ruim com base no valor dos resíduos ou diferenças gerados, em que valores mais altos indicam um ajuste ruim). No caso desta pesquisa, os índices do qui-quadrado, qui-quadrado normado, GFI e AGFI são medidas de ajuste absoluto. O RMSEA também é uma medida de ajuste absoluto, além de ser um índice de má qualidade do ajuste. O CFI é uma medida de ajuste incremental.

Outro ponto a ser destacado é que modelos mais complexos e com amostras maiores devem ter uma avaliação menos restritiva em relação aos valores indicados como adequados para os índices de ajuste.

Antes de proceder à análise, é necessário ressaltar que todas as SEM foram executadas por meio do método de estimação de mínimos quadrados generalizados, em virtude da ausência de normalidade entre as variáveis a serem incluídas no modelo. Além disso, também foram calculadas todas as covariâncias entre os construtos exógenos, com o intuito de ter uma melhor visão acerca dos relacionamentos entre todas as variáveis que compõem as teorias originais e modificadas testadas nesta pesquisa.

Para a análise dos dados, é importante comparar os resultados obtidos nesta pesquisa com outros estudos baseados em metanálises relacionados à TAR e à TCP. O primeiro deles é o de

Sheppard; Hartwick e Warshaw (1988), onde foram analisados mais de 100 estudos que testaram a TAR. O resultado indica que esta teoria possui um forte poder explicativo das intenções comportamentais (o comportamento observado ou autorrelatado não foram mensurados), com cerca de 64,6% da variância explicada. Outro estudo é o de Armitage e Conner (2001), em que foram analisados 185 testes empíricos a partir de 161 artigos publicados em periódicos. Apurou-se que a variância média explicada foi de 27% para o comportamento autorrelatado e de 39% para a intenção comportamental. A inclusão do construto *controle percebido* fez aumentar em 2% a variância média explicada para o *comportamento* autorrelatado e em 6% o correspondente a *intenção comportamental*. Além disso, a correlação entre este construto e a intenção comportamental foi maior do que a correlação entre esta última e *normas subjetivas*. Por fim, o construto *controle percebido* apresentou uma alta correlação, cerca de 50%, com os outros dois construtos da TAR original (*atitudes e normas subjetivas*).

Outro estudo sobre metanálises é o Ajzen (1991), que analisou cerca de 20 estudos sobre a TCP. Verificou, ao contrário do que descrito por Armitage e Conner (2001), que os valores para o R^2 de *intenção comportamental* foram muito altos em mais de 65% para a grande maioria e que o R^2 de *comportamento* autorrelatado situou-se acima dos 40%.

Em outra metanálise desenvolvida por Sutton (1998) sobre a TCP, os resultados indicam que entre 40% e 50% da variância explicada de *intenção comportamental* e 19% e 38% de *comportamento* autorrelatado são alcançadas por essa teoria.

A primeira teoria analisada foi a TAR. A Figura 6 mostra os resultados.

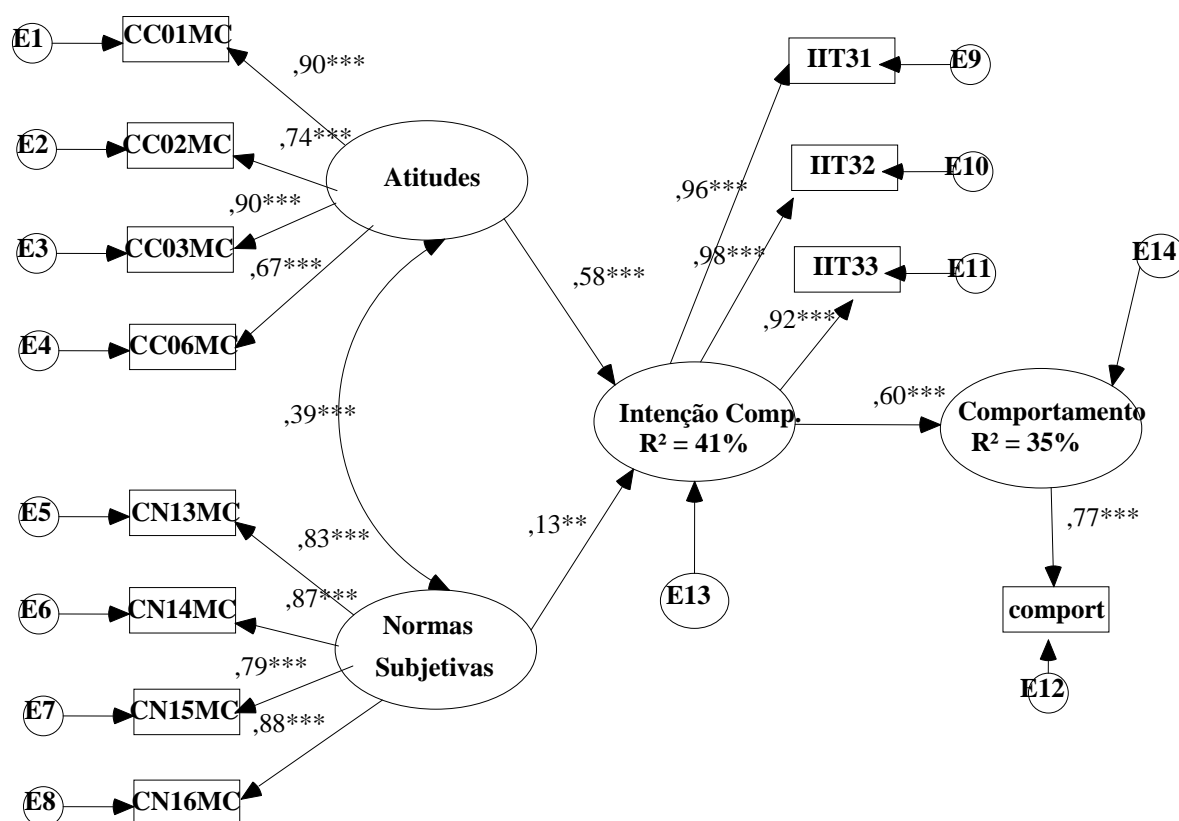


FIGURA 6 – Resultados da SEM da TAR

*** Relações significativas em nível de 0,001.

** Relações significativas em nível de 0,01.

FONTE: Dados da pesquisa

O primeiro passo para analisar tal modelo consiste em observar e interpretar o significado das cargas padronizadas entre os construtos/construtos e indicadores/construtos.

É possível perceber que a grande maioria das cargas entre os indicadores e os construtos é altamente significativa, com valores superiores a 0,5. Além disso, mesmo em algumas situações nas quais os valores estão abaixo de 0,5, essa relação é estatisticamente significativa, como no caso entre *normas subjetivas* e *intenção comportamental*. Ambos os construtos propostos pela teoria influenciam na intenção de tentar perder peso, e esta, por sua

vez, também influencia o comportamento. Por fim, o valor positivo das cargas é também condizente com os aspectos teóricos da TAR.

Aa variáveis utilizadas no modelo conseguiram explicar cerca de 41% das intenções comportamentais e 35% de *comportamento* autorrelatado pelos respondentes. Esse resultado está situado dentro dos valores esperados por Sutton (1998) – apesar de as análises de metanálise dos outros autores se referir à TCP, abaixo dos de Ajzen (1991) e de Sheppard; Hartwick e Warshaw (1988) e acima dos de Armitage e Conner (2001).

Em princípio, pode-se considerar que existe a validade nomológica para a teoria da ação racional para esse estudo focado no comportamento de tentar perder peso.

TABELA 51

Índices de ajuste para a SEM da TAR

Medida de Ajuste	Valor Obtido	Valor Desejado
Qui-quadrado	109,9945	Não definido
p-valor	0,0000	Maior do que 0,05
Graus de liberdade	51	O maior possível acima de zero
Qui-quadrado normalizado	2,1568	Acima de 1 até 3 e para modelos complexos até 5
CFI	,8896	Acima ou igual a 0,90
GFI	,9569	Acima ou igual a 0,90
AGFI	,93403	Acima ou igual a 0,90
RMSEA	,05217	Acima de 0,03 e abaixo de 0,08

Fonte: Dados da pesquisa

Analisando-se a Tabela 51, é possível identificar que o CFI apresenta um valor um pouco abaixo do recomendado, de 0,90, e a estatística do qui-quadrado é significativa. Contudo, como já descrito, este valor para o teste do qui-quadrado é fortemente influenciado por amostras acima de 250 elementos. Além disso, a complexidade do modelo utilizado também interfere em alguns índices, inclusive no CFI. Contudo, os valores do qui-quadrado normalizado, graus de liberdade, GFI, AGFI e RMSEA apresentam resultados adequados.

A avaliação, considerando-se os índices em conjunto é a de que o modelo de equações estruturais para a teoria da ação racional tem um bom nível de ajuste (Fig. 7).

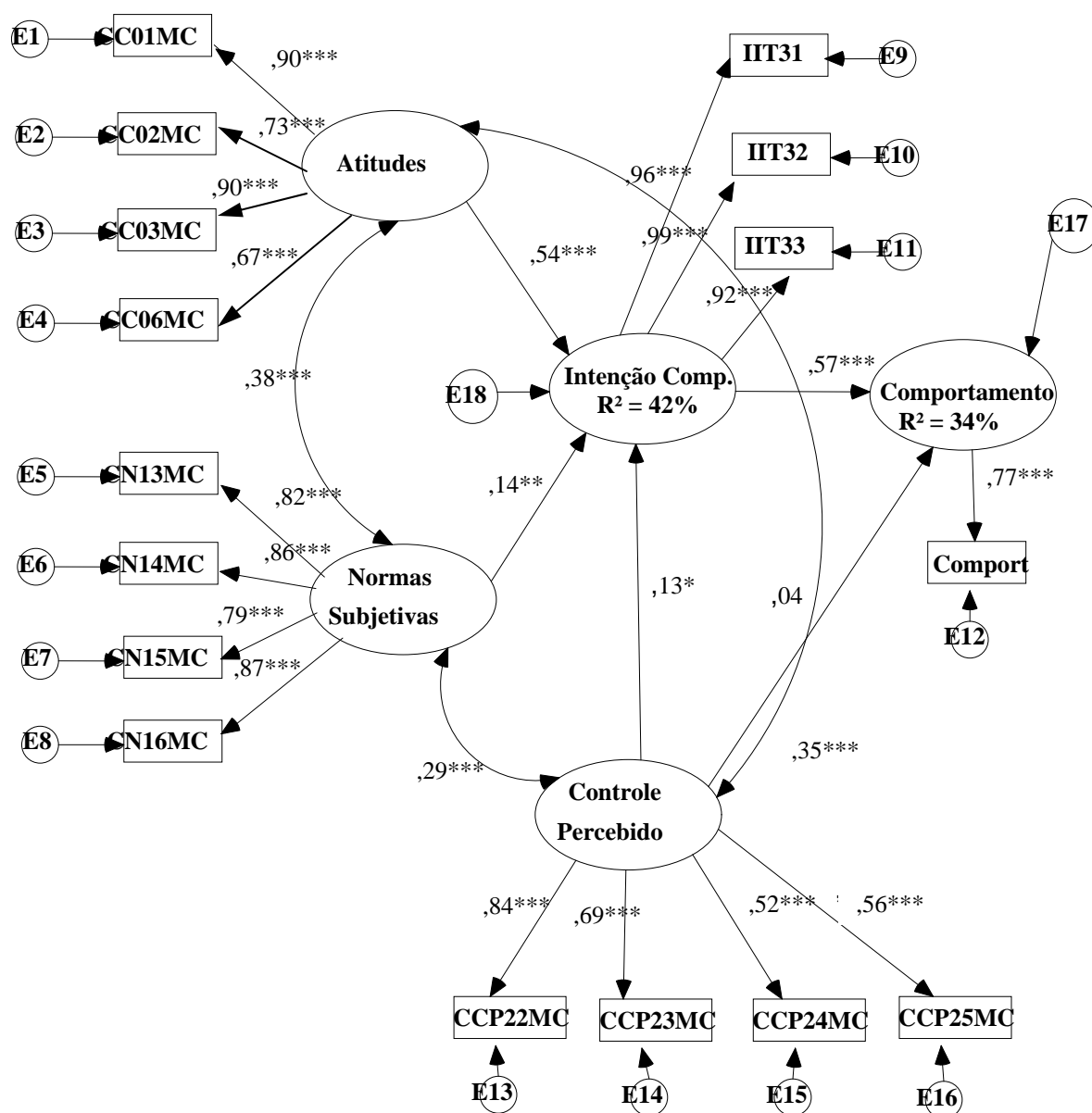


FIGURA 7 - Resultados da SEM da TCP

*** Relações significativas em nível de 0,001.

** Relações significativas em nível de 0,01.

* Relações significativas em nível de 0,05.

FONTE: Dados da pesquisa

Analisando-se os valores das cargas padronizadas entre os construtos/construtos e indicadores/construtos acima em relação a TCP, é possível perceber que a grande maioria deles também possui valores que podem ser considerados altos e significativos.

Em relação aos construtos já presentes na TAR, os valores são bastante similares, sejam eles indicadores ou construtos. Todavia, os valores relativos a *controle percebido* também podem ser considerados altos, exceto para os indicadores CCP24MC e CCP25MC – considerados medianos -, os quais, mesmo assim, possuem um valor da estatística t significativo.

O aumento da explicação de *intenção comportamental* foi muito pequeno. Isso indica que, em princípio, a adição do construto *controle percebido* não influenciou o aumento da taxa de *intenção comportamental* – no caso dessa pesquisa, em tentar perder peso. O relacionamento entre o *controle percebido* e *intenção comportamental* é pequeno, mas significativo ao valor de 0,05. Considerando-se o comportamento em si, a influência de *controle percebido* é menor ainda e não significativa.

Em relação a *comportamento*, a inclusão de *controle percebido* não aumentou o poder de explicação da ação dos respondentes. Inclusive, houve um decréscimo de 1%, comparando-se os resultados obtidos pela TAR e pela TCP.

A comparação entre os dois modelos originais da TAR e da TCP também deve levar em consideração um índice de ajuste parcimonioso. No caso desta pesquisa, o qui-quadrado normalizado da TAR apresenta um resultado um pouco melhor do que o qui-quadrado da TCP, o que sugere que uma melhor relação entre os valores da estatística do qui-quadrado e os graus de liberdade da SEM.

Novamente, os resultados apresentam resultados mais parecidos com os encontrados por Sutton (1998) do que com Ajzen (2001) ou Armitage e Conner (1991). Aliás, a grande diferença aqui se refere ao construto *controle percebido*, que não apresentou relações significativas com a *intenção comportamental* e nem com o comportamento autorrelatado.

Outro estudo que deve ser considerado é o de Conner e Norman (1996), o qual estuda especificamente o comportamento de tentar perder peso. Neste caso, a variância explicada da intenção de agir para perder peso foi de 65%, resultado bem maior do que os 42% obtidos nesta pesquisa.

Os resultados apontam que a validade nomológica foi alcançada de forma parcial na teoria do comportamento planejado. Os valores e a significância das associações encontradas suportam fortemente a TAR, mas de forma parcial a TCP. Por conseguinte, em princípio, pode-se considerar que a validade nomológica para a teoria do comportamento planejado para este estudo focado no comportamento de tentar perder peso é parcial, em virtude dos índices encontrados para o construto *controle percebido* (TAB. 52).

TABELA 52

Índices de ajuste para a SEM da TCP

Medida de Ajuste	Valor Obtido	Valor Desejado
Qui-quadrado	217,7105	Não definido
p-valor	0,0000	Maior do que 0,05
Graus de liberdade	97	O maior possível acima de zero
Qui-quadrado normalizado	2,2444	Acima de 1 até 3 e para modelos complexos até 5
CFI	,82066	Acima ou igual a 0,90
GFI	,93597	Acima ou igual a 0,90
AGFI	,91022	Acima ou igual a 0,90
RMSEA	,05411	Acima de 0,03 e abaixo de 0,08

Fonte: Dados da pesquisa

Da mesma forma como ocorreu com a teoria da ação racional, os resultados para a teoria do comportamento planejado também apresentam o CFI com um valor um pouco abaixo do recomendado de 0,90 e a estatística do qui-quadrado com valor significativo. Contudo, os valores do qui-quadrado normalizado, graus de liberdade, GFI, AGFI e RMSEA apresentam resultados adequados.

A avaliação considerando-se os índices em conjunto é a de que o modelo de equações estruturais para a teoria do comportamento planejado tem um bom nível de ajuste.

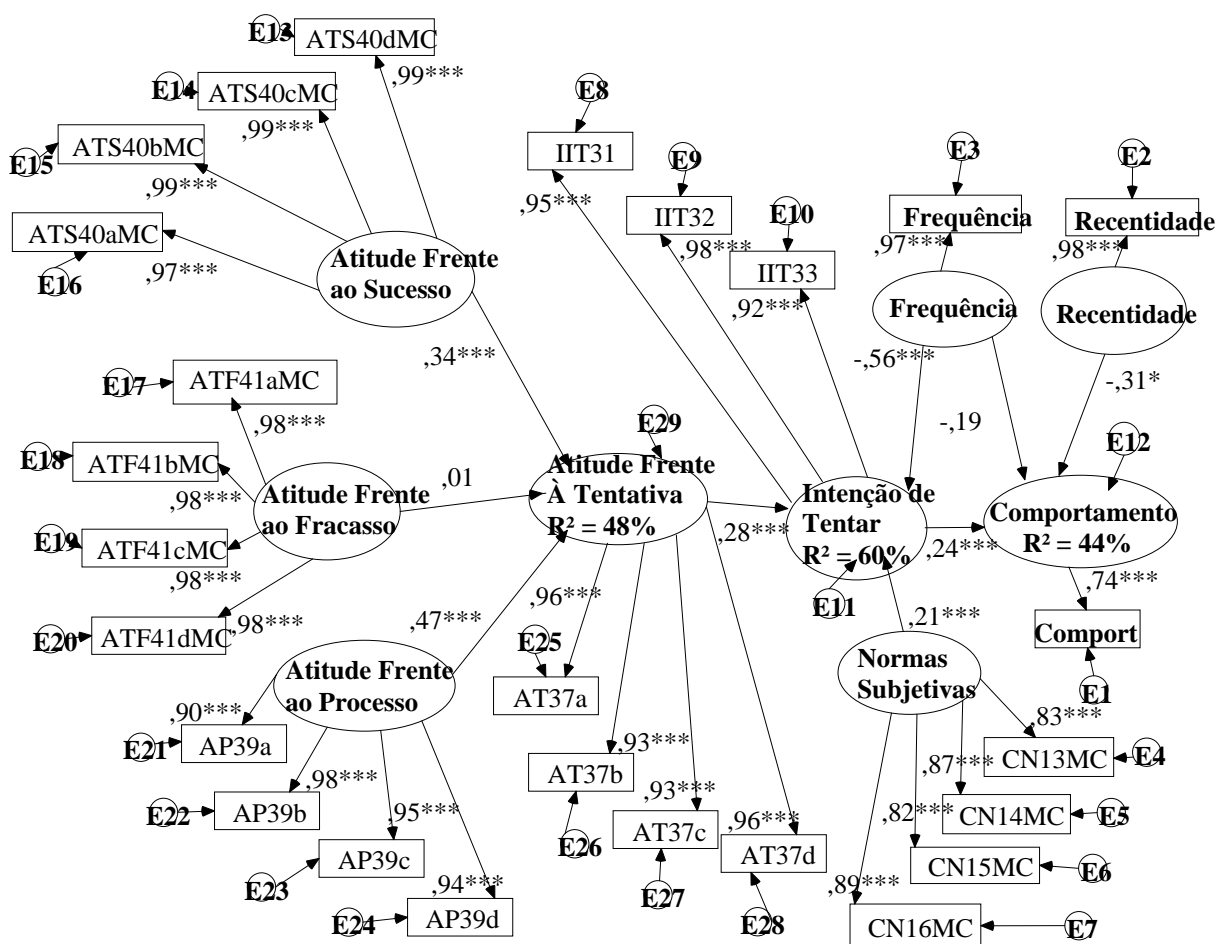


FIGURA 8 - Resultados da SEM da TT

*** Relações significativas em nível de 0,001.

** Relações significativas em nível de 0,01.

* Relações significativas em nível de 0,05.

FONTE: Dados da pesquisa

Notas: o cálculo foi realizado considerando-se a existência de covariâncias entre todas as variáveis exógenas. Contudo, o resultado não é apresentado, em virtude da dificuldade de visualização dos seus valores e da representação gráfica dessas relações. Os resultados estão contidos no Apêndice G.

De acordo com a Figura 8, as cargas padronizadas entre os construtos/construtos e construtos/indicadores possuem valores altos, o que contribui, em um primeiro momento, para a validade nomológica. A grande maioria das relações possui um valor t significativo em nível de 0,001.

Contudo, o construto *atitude em relação ao fracasso* não apresenta resultados adequados e significativos em relação ao construto *atitude em relação à tentativa*. A carga fatorial é de somente 0,1.

Em relação aos construtos *frequência* e *recentidade*, os resultados são interessantes. *Frequência* tem maior correlação positiva com *intenção comportamental* do que o próprio *comportamento* autorrelatado. A correlação entre *recentidade* e *comportamento* tem um valor moderado. O sinal negativo dos valores apurados se deve às escalas utilizadas para mensurar *frequência* e *recentidade*. Nesse caso, os valores mais baixos se atêm às pessoas que estão tentando perder peso, que tentaram perder peso há muito pouco tempo do que as outras ou, ainda, que frequentemente tentam perder peso. Com os valores maiores para *recentidade* e *frequência*, ocorre o inverso. *Comportamento* autorrelatado (variável escalar representada pelos valores 0 e 1) apresenta resultados maiores para aquelas pessoas que tentaram perder peso em comparação com aquelas que não tentaram nos últimos trinta dias – consultar o Apêndice C para mais detalhes.

Por conseguinte, o sinal negativo desses construtos que indicam o comportamento passado em comparação com o comportamento presente nos últimos trinta dias mostra que quanto mais a

pessoa tenta perder peso ou quanto mais recente foi a sua última tentativa, maior foi a sua predisposição em tentar perder peso nos últimos trinta dias ou ela realmente tentou perder peso nos últimos trinta dias. Mais especificamente, *frequência* tem uma forte correlação – talvez até mesmo influência – com a *intenção de tentar* e *recentidade* uma forte correlação – talvez influência - com o comportamento autorrelatado.

Outros resultados são bastante interessantes quando se compara o poder de explicação da teoria por meio dessa SEM com os dois anteriores referentes à TAR e à TCP. Primeiramente, os valores para o construto *intenção de tentar* melhoraram bastante, cerca de aproximadamente 20% em termos absolutos e 50% em termos relativos. O aumento do poder de explicação também pode ser verificado para *comportamento* autorrelatado. Em termos relativos, o aumento do poder de explicação do comportamento da TT em comparação com a TAR e a TCP ficou entre 25% e 30%. Além disso, a relação entre *normas subjetivas* e a *intenção de tentar*, apesar de ainda apresentar um valor baixo, tem um valor bem mais alto do que aqueles obtidos para a TAR e TCP. Em termos relativos, esse aumento também foi de 50%.

A comparação com as outras teorias testadas indica que o qui-quadrado normalizado apresenta um melhor valor – menor em termos absolutos – para a TT do que para a TAR e a TCP. Esse é um outro indicativo de que o modelo da TT pode ser a melhor escolha entre as teorias originais testadas neste trabalho.

Outro ponto a ser destacado são os resultados do R^2 obtidos para os construtos endógenos. No trabalho original de Bagozzi e Warshaw, no qual descreveram a teoria da tentativa – em 1990 -, os valores obtidos foram de 45% para o *comportamento* auto-relatado, 59% para a *intenção*

de tentar e 46% para a *atitude em relação à tentativa* – esses valores correspondem à primeira e à segunda rodada de aplicações de questionário. Esses autores ainda fizeram uma terceira rodada, na qual todos esses resultados obtiveram uma melhora. Como no caso desta pesquisa ocorreram também duas etapas, os resultados a serem considerados também são referentes às duas primeiras etapas. Comparando-os com os observados para esta pesquisa, é possível descrever que os resultados obtidos são praticamente idênticos, apresentando variações muito pequenas nas variâncias explicadas.

Em suma, os valores obtidos a partir da SEM e que representam as relações entre os indicadores e os construtos indicam que a validade nomológica foi quase alcançada. Apesar de os resultados para o construto *atitude em relação ao fracasso* e *frequência* em relação ao comportamento não apresentarem resultados adequados, a complexidade do modelo e o grande número de relações fortes e significativas, aliados a melhores valores de explicação de alguns construtos, tornam aceitáveis a SEM realizada para a TT (TAB. 53).

TABELA 53

Índices de ajuste para a SEM da TT

Medida de Ajuste	Valor Obtido	Valor Desejado
Qui-quadrado	490,1883	Não definido.
p-valor	0,0000	Maior do que 0,05
Graus de liberdade	278	O maior possível acima de zero
Qui-quadrado normalizado	1,7633	Acima de 1 até 3 e para modelos complexos até 5
CFI	,84051	Acima ou igual a 0,90
GFI	,91128	Acima ou igual a 0,90
AGFI	,88798	Acima ou igual a 0,90
RMSEA	,04238	Acima de 0,03 e abaixo de 0,08

Fonte: Dados da pesquisa

Da mesma forma como ocorreu com as medidas de ajuste, no caso da TT o valor do teste do qui-quadrado apresentou resultado significativo e o valor do CFI ficou abaixo do índice recomendado, de ,90. Todavia os outros indicadores apresentaram bons resultados, o que

indica que o ajuste do modelo é considerado bom. Há que se ressaltar ainda, a maior complexidade da TT e o grande número de relações, indicadores e variáveis envolvidos no modelo de equações estruturais. Por exemplo, o aumento de indicadores diminui o valor do índice AGFI (HAIR *et al.*, 2009).

Cabe ressaltar ainda que os índices de parcimônia, os quais são usados para a comparação de modelos, não foram usados neste trabalho em virtude de que a sua comparação é válida para modelos aninhados – modelos que tem o mesmo número de construtos endógenos, exógenos e indicadores entre si, e que se diferenciam em virtude de restrições das correlações/convariâncias entre esses itens -, o que não ocorre com a TAR, TCP, TT e suas respectivas extensões.

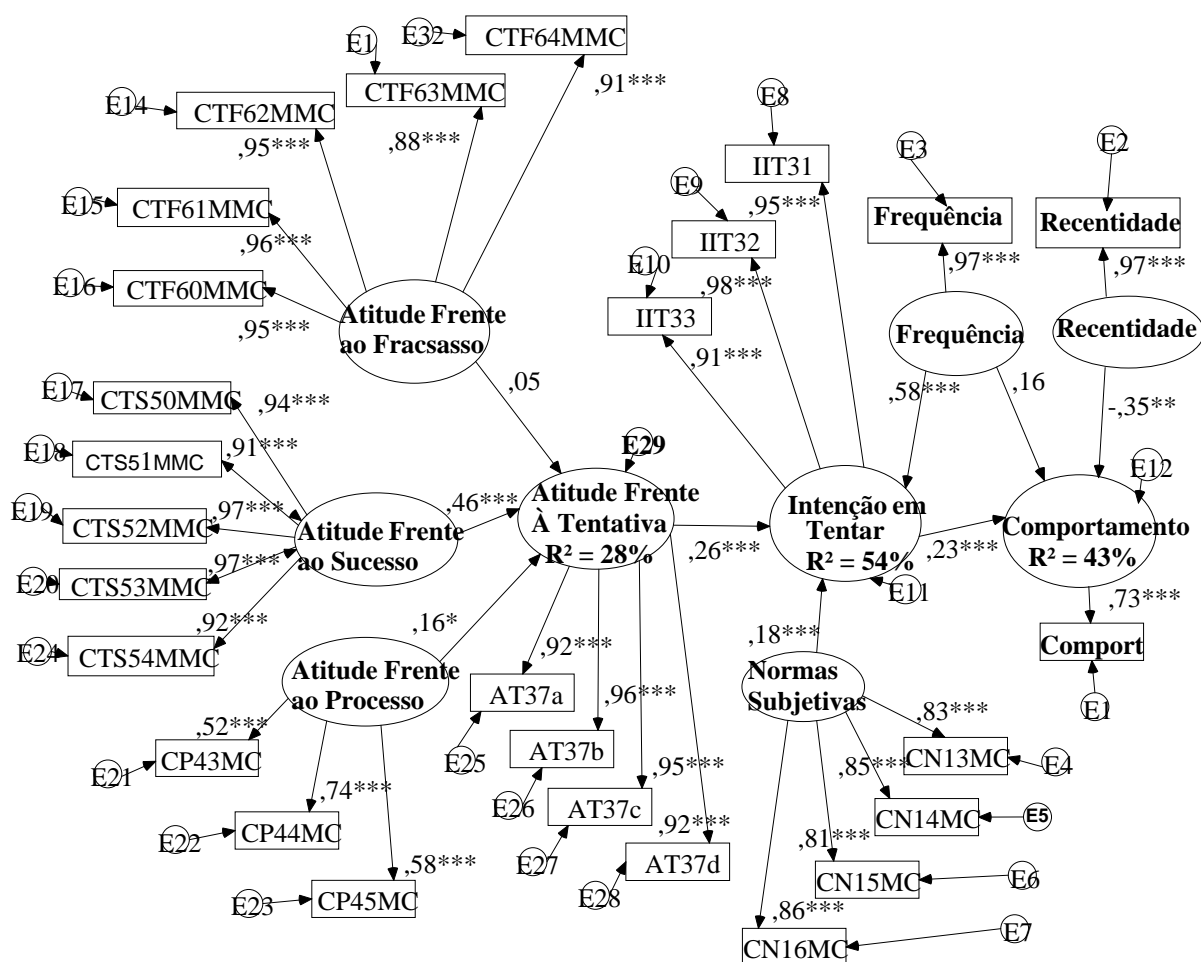


FIGURA 9 - Resultados da SEM da TT medida indireta (duplamente composta)

*** Relações significativas em nível de 0,001.

** Relações significativas em nível de 0,01.

* Relações significativas em nível de 0,05.

FONTE: Dados da pesquisa

Notas: o cálculo foi realizado considerando-se a existência de covariâncias entre todas as variáveis exógenas. Contudo, o resultado não é apresentado, em virtude da dificuldade de visualização dos seus valores e da representação gráfica dessas relações. Os resultados estão contidos no Apêndice G.

Em relação à TT com medidas duplamente compostas, os resultados das cargas padronizadas não foram muito animadores. Apesar de que elas continuaram altas e significativas entre os construtos e os seus indicadores, as cargas padronizadas entre os construtos apresentaram uma piora generalizada. Além disso, o poder de explicação dos construtos *atitude em relação à tentativa e intenção de tentar* apresentaram grandes diminuições em termos relativos quando comparados com a TT original – cerca de 40% e 10%, respectivamente. A exceção fica por conta da relação entre os construtos *atitude em relação à tentativa e fracassar* e *atitude em relação à tentativa e ter sucesso*. Ambos apresentaram valores melhores, mas em termos práticos pouco significativos, em virtude de os valores apurados quanto a *atitude em relação frente à tentativa e ter sucesso* já serem significativos ao nível de 0,001 e de que o valor da carga padronizada da *atitude em relação à tentativa e fracassar* passar para somente -,05. Outro ponto a ser ressaltado é a mudança da influencia de *frequência* em relação ao comportamento, em que as pessoas que tentam perder peso mais frequentemente, em comparação com aqueles que tentaram poucas vezes, têm menos intenção e comportamento autorrelatado em relação à tentativa de perder peso.

Novamente, outra análise que deve ser feita é a comparação entre os resultados obtidos acima, com os resultados descritos por Bagozzi e Warshaw (1990). Da mesma forma como ocorreu na comparação com os resultados da TT original, esta versão modificada da TT (medida

indireta) apresenta resultados bem piores do que os de Bagozzi e Warshaw. Enquanto que para estes últimos a variância explicada foi de 45% para *comportamento* autorrelatado, 59% para a *intenção de tentar* e 46% para a *atitude em relação à tentativa*, para a versão da TT com medidas indiretas os valores são de 43%, 54% e 28%, respectivamente (TAB.54).

Em relação à validade nomológica, os resultados são bastante similares aos encontrados para a TT original, apesar da piora generalizada das cargas padronizadas.

TABELA 54

Índices de ajuste para a SEM da TT medida indireta (duplamente composta)

Medida de Ajuste	Valor Obtido	Valor Desejado
Qui-quadrado	569,6836	Não definido
p-valor	0,0000	Maior do que 0,05
Graus de liberdade	303	O maior possível acima de zero
Qui-quadrado normalizado	1,8801	Acima de 1 até 3 e para modelos complexos até 5
CFI	,77644	Acima ou igual a 0,90
GFI	,90071	Acima ou igual a 0,90
AGFI	,87613	Acima ou igual a 0,90
RMSEA	,04551	Acima de 0,03 e abaixo de 0,08

Fonte: Dados da pesquisa

Da mesma forma como ocorreu com as medidas de ajuste, no caso da TT o valor do teste do qui-quadrado apresentou resultado significativo e o valor do CFI desta vez ficou bem abaixo do índice recomendado, de ,90. O valor da AGFI também ficou um pouco abaixo do valor desejado, de 0,90. Todavia, os outros indicadores apresentaram bons resultados, o que indica que o ajuste do modelo é considerado razoável. Há que se ressaltar, ainda, a maior complexidade desse modelo da TT trabalhado (medida indireta e duplamente composta) e o grande número de relações, indicadores e variáveis envolvidos no modelo de equações estruturais.

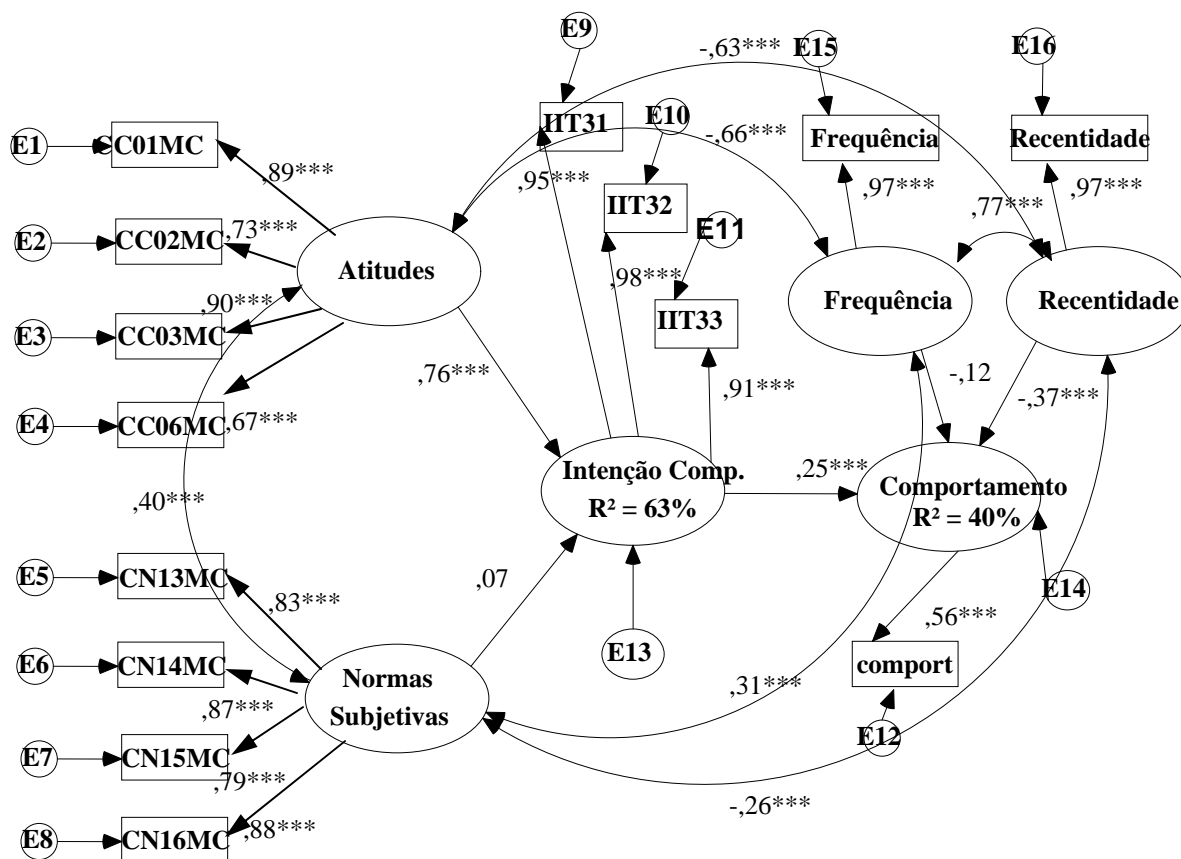


FIGURA 10 - Resultados da SEM da TAR acrescida dos construtos recência e frequência

*** Relações significativas em nível de 0,001.

FONTE: Dados da pesquisa.

Com a inclusão dos construtos afins ao comportamento passado (*frequência* e *recência*), os valores dos indicadores da TAR não apresentaram mudanças significativas. As cargas padronizadas entre os construtos/construtos e indicadores/construtos, em sua maioria, continuam altas. Todavia é possível verificar que a relação entre *normas subjetivas* e *intenção comportamental* diminuiu e deixou de ser significativo em nível de 0,05, como no modelo da TAR original.

A explicação sobre *comportamento* autorrelatado aumentou em 5% absolutos e cerca de 17% em termos relativos, o que é um bom resultado. Outro fator a ser destacado é o aumento do poder de explicação de *intenção comportamental* em mais de 20% absolutos e mais de 50%

relativos em comparação com o modelo original, TAR. Isso pode ser explicado pelo aumento da carga em relação a *atitude* e o alto valor de correlação entre *atitude/frequência* e *atitude/recentidade*. Isso pode significar que, além de o *comportamento passado* influenciar o *comportamento* presente, grande parte da *intenção* pode ser explicada em virtude do *comportamento passado* e de a relação entre esses construtos (*atitude* e *comportamento passado*) ao invés de ser de correlação, poderia ser causal. Isso também ajuda a explicar o fato de que o valor do R^2 de *comportamento* autorrelatado não ter um aumento tão expressivo quanto o R^2 de *intenção comportamental*.

É importante notar também a redução do poder de explicação de *intenção comportamental* em relação a *comportamento* autorrelatado. Obviamente, isso se deve à inclusão de variáveis que também têm o poder de explicação em relação ao comportamento. No caso deste teste, os construtos do comportamento passado – *frequência* e *recentidade*.

Como já descrito, é interessante observar os valores negativos dessas correlações, o que indica que os indivíduos que estão tentando perder peso ou tentaram perder peso mais recentemente têm uma atitude mais positiva em relação ao *comportamento* autorrelatado de tentar perder peso. Esse mesmo fenômeno ocorre entre os construtos do *comportamento passado* e o construto de *comportamento* autorrelatado. Isso ocorre em virtude dos valores das escalas utilizadas para os construtos *frequência* e *recentidade*, em que os menores valores estão associados a uma frequência maior do comportamento e a uma recentidade maior do mesmo comportamento.

Em princípio, de acordo com os valores apurados, pode-se considerar que existe uma validade nomológica parcial para a teoria da ação racional, acrescida do construto do *comportamento passado*, em virtude dos baixos valores obtidos para o construto *normas subjetivas*.

O aumento da variância explicada de *intenção comportamental* e do *comportamento* autorrelatado, nesta versão da TAR estendida é mais condizente com os resultados encontrados por Ajzen (1991) do que aqueles obtidos por Sutton (1998) e Armitage e Conner (2001) (TAB. 55).

TABELA 55

Índices de ajuste para a SEM da TAR acrescida dos construtos *recentidade* e *frequência*

Medida de Ajuste	Valor Obtido	Valor Desejado
Qui-quadrado	210,2456	Não definido
p-valor	0,0000	Maior do que 0,05
Graus de liberdade	69	O maior possível acima de zero
Qui-quadrado normalizado	3,0470	Acima de 1 até 3 e para modelos complexos até 5
CFI	,78294	Acima ou igual a 0,90
GFI	,92933	Acima ou igual a 0,90
AGFI	,89246	Acima ou igual a 0,90
RMSEA	,06940	Acima de 0,03 e abaixo de 0,08

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação à teoria da ação racional, acrescida dos construtos *recentidade* e *frequência*, os valores dos índices de ajuste não são muito diferentes daqueles obtidos com a mesma teoria formada somente com os construtos originais, apesar de o valor do AGFI ficar um pouco abaixo de 0,90. Nesse caso, há de se considerar o aumento da complexidade do modelo, bem como o aumento do número de variáveis a serem consideradas nele. Os resultados do CFI e valor do teste do qui-quadrado estão fora dos valores limítrofes mais adequados, mas os valores do qui-quadrado normalizado, graus de liberdade, GFI, AGFI e RMSEA apresentam resultados adequados.

A avaliação, considerando-se os índices em conjunto, é a de que o modelo de equações estruturais para a teoria da ação racional modificada com o acréscimo do comportamento passado em relação ao comportamento (adição dos construtos *recentidade* e *frequência*) tem um bom nível de ajuste.

Outro ponto que merece uma discussão é em relação à comparação do valor do qui-quadrado entre os modelos da TAR original e estendida pelo comportamento passado. Esse tipo de comparação não é válido em função de que os modelos não são aninhados. Esse tipo de comparação é válido, num primeiro momento, quando se teste modelos aninhados entre si ou o mesmo modelo com amostras que têm características diferentes. Esse é o primeiro passo para uma análise multigrupo.

Cabe ressaltar que essa observação é válida para todos as três teorias e seus modelos ampliados.

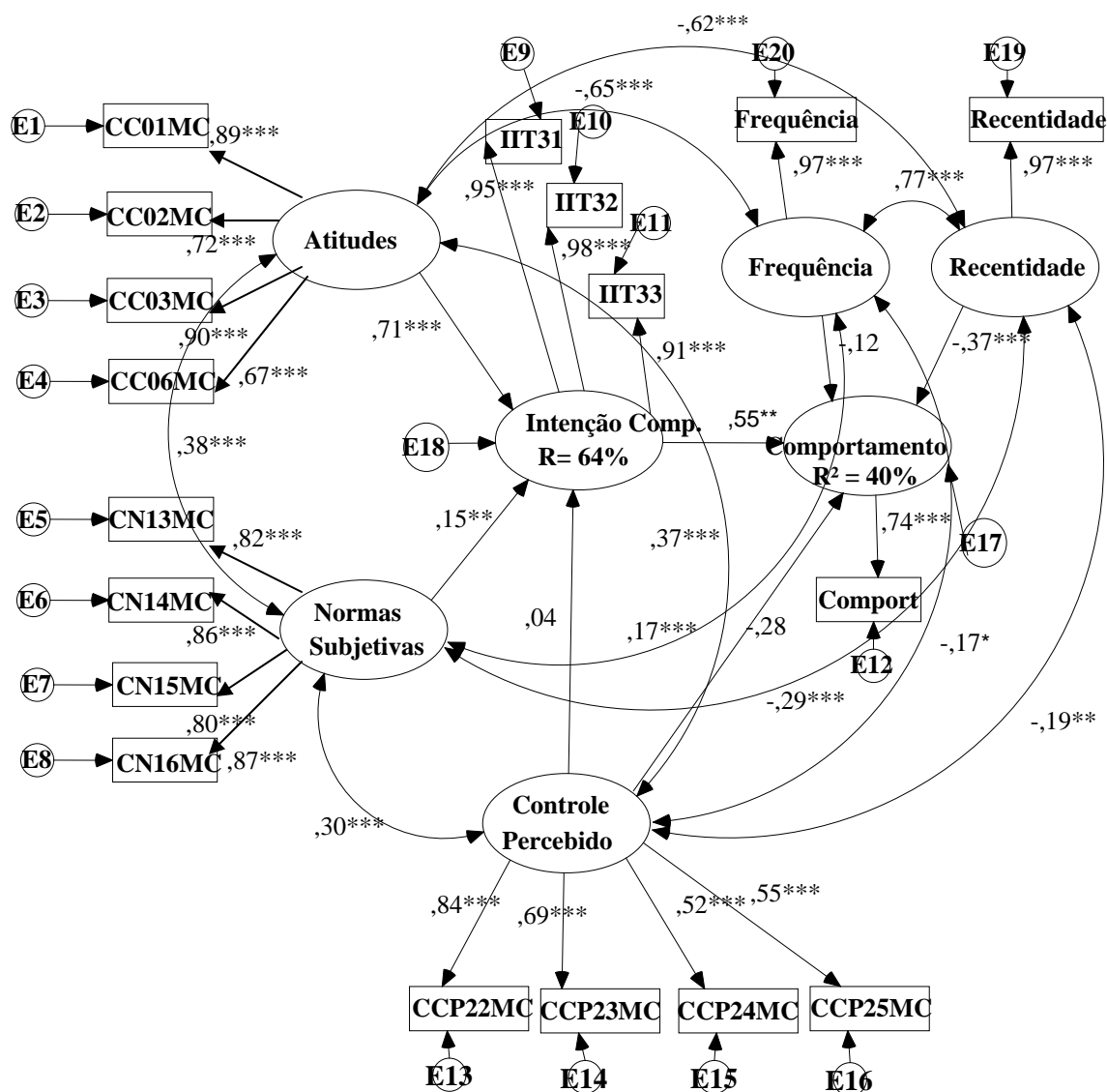


FIGURA 11 - Resultados da SEM da TCP acrescida dos construtos recenteidade e frequência

*** Relações significativas em nível de 0,001.

** Relações significativas em nível de 0,01.

* Relações significativas em nível de 0,05.

FONTE: Dados da pesquisa

Os resultados obtidos para as cargas padronizadas da TCP, acrescidas do construto do *comportamento passado* são muito similares ao que ocorreu com a TAR, incluindo os mesmos construtos.

Primeiramente, os valores das cargas entre os indicadores/construtos e construtos/construtos não se modificaram de forma acentuada. Da mesma forma como visto para a TAR, o R^2 de *intenções comportamentais* aumentou na mesma proporção. Contudo, a sua diferença entre a TAR e a TCP estendidas com *comportamento passado* é muito pequena.

Na TAR com a inclusão de *comportamento passado*, a relação entre *normas subjetivas* e *intenção comportamental* deixou de ser significativa em nível de 0,05. Para a TCP “estendida”, o mesmo ocorreu com *controle percebido*.

O valor da relação entre *intenção comportamental* também diminuiu para a TCP da mesma forma como observado na TAR com a inclusão do construto do *comportamento passado*. E existe uma forte correlação entre *atitudes* e *frequência e recentidade*, podendo até mesmo haver uma grande relação causal entre *comportamento passado* e *atitudes*.

A relação entre *atitudes* e *comportamento passado* segue o mesmo padrão da TAR “estendida”, com uma atitude mais positiva para as pessoas que estão tentando ou tentaram perder peso mais recentemente. O mesmo ocorreu com o *comportamento* autorrelatado. Inclusive, o aumento dos construtos “endógenos” também seguiu praticamente o mesmo percentual de aumento verificado para a TAR.

Da mesma forma como ocorreu com a TAR modificada por *comportamento passado*, os resultados obtidos para a TCP modificada também por *comportamento passado* estão mais condizentes com os resultados obtidos por Ajzen (1991) do que para Sautton (1998) e Armitage e Conner (2001). Por outro lado, existe uma discrepância em relação ao construto

controle percebido, o qual não apresentou resultados significativos com os construtos *intenção comportamental* e *comportamento* autorrelatado.

Em suma, os resultados obtidos para a TCP acrescida do construto *comportamento passado* são praticamente os mesmos obtidos para a TAR. Contudo, como a TCP é mais complexa do que a TAR, tanto em termos teóricos quanto operacionais, com a inclusão do comportamento passado a TAR é preferível à TCP.

Por fim, pode-se considerar que existe uma validade nomológica para a TCP acrescida do *comportamento passado*, em virtude da não significância da relação entre *controle percebido* e *intenção comportamental* e *comportamento* autorrelatado.

TABELA 56

Índices de ajuste para a SEM da TCP acrescida dos construtos *recentidade* e *freqüência*

Medida de Ajuste	Valor Obtido	Valor Desejado
Qui-quadrado	314,0028	Não definido
p-valor	0,0000	Maior do que 0,05
Graus de liberdade	121	O maior possível acima de zero
Qui-quadrado normalizado	2,5951	Acima de 1 até 3 e para modelos complexos até 5
CFI	,75314	Acima ou igual a 0,90
GFI	,91791	Acima ou igual a 0,90
AGFI	,88399	Acima ou igual a 0,90
RMSEA	,06126	Acima de 0,03 e abaixo de 0,08

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação à teoria do comportamento planejado, acrescida dos construtos *recentidade* e *freqüência*, os valores dos índices de ajuste não são muito diferentes daqueles obtidos com a mesma teoria formada somente com os construtos originais, apesar de o valor do AGFI ficar bem próximo de 0,90. Nesse caso, há de se considerar o aumento da complexidade do modelo, bem como o aumento do número de variáveis a serem consideradas nele. Os resultados do CFI e o valor do teste do qui-quadrado estão fora dos valores limítrofes mais

adequados, mas os valores do qui-quadrado normalizado, graus de liberdade, GFI, AGFI e RMSEA apresentam resultados adequados.

A avaliação considerando-se os índices em conjunto é a de que o modelo de equações estruturais para a teoria do comportamento planejado modificada com o acréscimo do *comportamento passado* em relação a *comportamento* autorrelatado (adição dos construtos *recentidade e frequência*) tem um bom nível de ajuste.

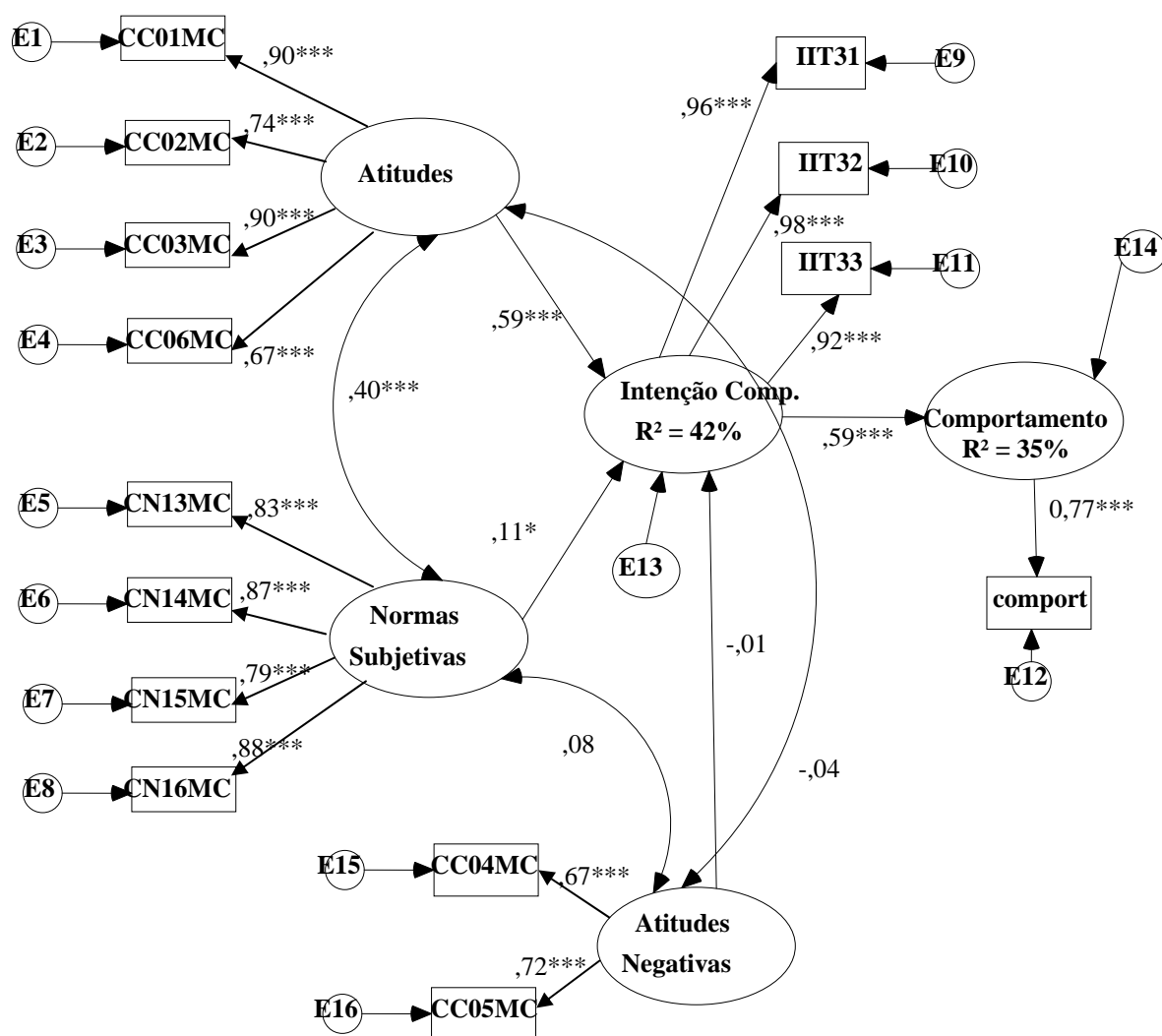


FIGURA 12 - Resultados da SEM da TAR acrescida do construto atitude negativa

*** Relações significativas em nível de 0,001.

** Relações significativas em nível de 0,01.

* Relações significativas em nível de 0,05.

FONTE: Dados da pesquisa

A análise das cargas padronizadas entre os construtos e entre os construtos e indicadores mostra que a introdução do construto *atitude negativa* na TAR causou pouco impacto nos construtos endógenos.

Os valores das cargas padronizadas das *atitudes* e *normas subjetivas* com os seus indicadores praticamente permaneceram inalterados, assim como em *intenção comportamental* e no *comportamento* autorrelatado. Além disso, o R^2 de *intenção comportamental* também ficou praticamente o mesmo, o que indica que a inclusão desse construto pouco acrescentou ao poder de explicação da TAR original.

Os valores para o construto *atitude negativa* e os seus dois indicadores são bastante significativos. Contudo, a análise em conjunto de todas as relações entre este construto e os outros construtos da TAR mostra que elas são fracas, sejam essas relações causais ou correlacionadas. O mais importante é ressaltar que a relação entre *atitude negativa* e a *intenção comportamental* possui um valor muito baixo (-0,1) e é não significativa.

A SEM da TAR modificada (expandida com a inclusão do construto *atitude negativa*) teve resultados mais parecidos com os encontrados para Sutton (1998) e estão abaixo dos de Ajzen (1991) e acima dos valores apurados por Armitage e Conner (2001). Contudo, cabe ressaltar que os testes desses autores se referem à TCP, e não à TAR. Todavia, considerando-se que a TCP é uma extensão da TAR, essas considerações podem ser feitas, sempre lembrando desse fato importante.

Por isso, a validade nomológica deste modelo pode ser considerada parcial, em virtude de ter-se alcançado para a TAR original a validade nomológica e de os resultados obtidos com a inclusão do construto atitude negativa não terem sido bons.

TABELA 57

Índices de ajuste para a SEM da TAR acrescida do construto atitude negativa

Medida de Ajuste	Valor Obtido	Valor Desejado
Qui-quadrado	133,9905	Não definido
p-valor	,00001	Maior do que 0,05
Graus de liberdade	71	O maior possível acima de zero
Qui-quadrado normalizado	1,88719	Acima de 1 até 3 e para modelos complexos até 5
CFI	,89584	Acima ou igual a 0,90
GFI	,95496	Acima ou igual a 0,90
AGFI	,93339	Acima ou igual a 0,90
RMSEA	,04569	Acima de 0,03 e abaixo de 0,08

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação à teoria da ação racional acrescida do construto *atitude negativa*, os valores dos índices de ajuste são muito bons, inclusive melhores do que os obtidos com a teoria original. Todos os índices apresentam valores adequados, exceto para o valor da estatística do qui-quadrado. Apesar de ser 0,895, o CFI foi considerado como adequado. Além do mais, em virtude do aumento da complexidade da TAR acrescida de *atitude negativa* em comparação com a TAR original, este resultado se torna mais significativo ainda. Por conseguinte, a avaliação é a de que a TAR acrescida do construto *atitude negativa* possui um ótimo nível de ajuste.

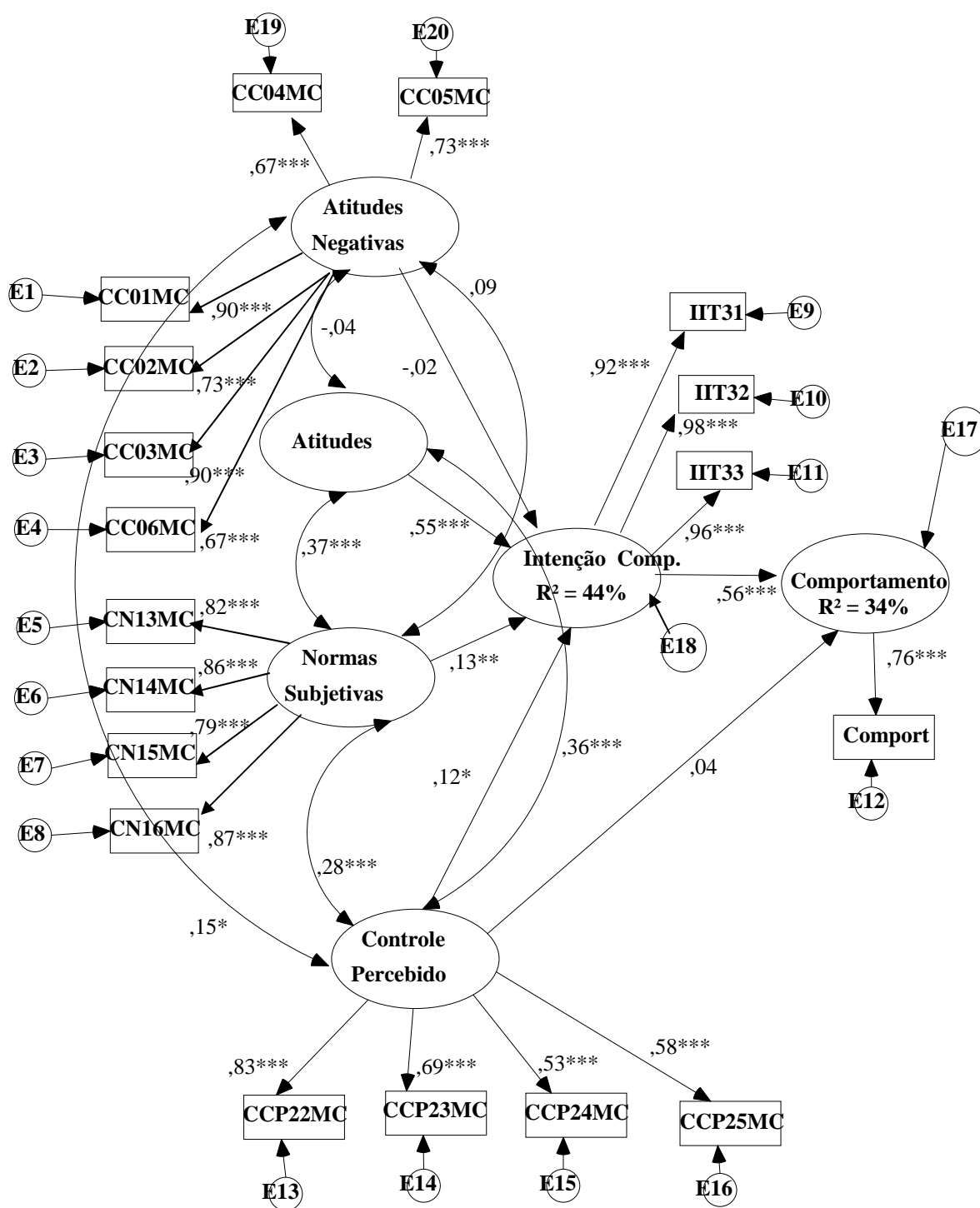


FIGURA 13 - Resultados da SEM da TCP acrescida do construto atitude negativa

*** Relações significativas em nível de 0,001.

** Relações significativas em nível de 0,01.

* Relações significativas em nível de 0,05.

FONTE: Dados da pesquisa

Da mesma forma como ocorreu com a TAR, a inclusão do construto *atitude negativa* na TCP não colaborou para a melhoria do poder de predição da teoria, além de aumentar a sua complexidade.

Os resultados mostram que os valores das cargas padronizadas entre os construtos originais da TCP se mantiveram praticamente estáveis, sem apresentar grandes alterações. O mesmo pode ser descrito em relação ao R^2 dos construtos endógenos *intenção comportamental* e *comportamento* autorrelatado.

Os valores dos indicadores e correlações de *atitude negativa* são muito baixos, apesar de apresentarem pequena melhora em comparação com a TAR modificada – inclusão de *atitude negativa* na TAR.

Da mesma forma como ocorreu com a TAR modificada, os resultados da SEM da TCP modificada são mais condizentes com os encontrados por Sutton (1998), estando acima dos valores indicados por Armitage e Conner (2001) e abaixo dos obtidos por Ajzen (1991). Novamente, o construto *controle percebido* apresenta valores muito baixos e pouca influência na explicação dos construtos *intenção comportamental* e *comportamento* autorrelatado.

Em suma, a inclusão de *atitude negativa* na TCP não contribuiu de nenhuma forma para o aumento da explicação do comportamento observado, bem como aumentou a complexidade do modelo testado, além de afastá-lo ainda mais da validade nomológica.

TABELA 58

Índices de ajuste para a SEM da TCP acrescida do construto *atitude negativa*

Medida de Ajuste	Valor Obtido	Valor Desejado
Qui-quadrado	247,5395	Não definido
p-valor	0,0000	Maior do que 0,05
Graus de liberdade	124	O maior possível acima de zero
Qui-quadrado normalizado	1,99629	Acima de 1 até 3 e para modelos complexos até 5
CFI	,83355	Acima ou igual a 0,90
GFI	,93528	Acima ou igual a 0,90
AGFI	,91075	Acima ou igual a 0,90
RMSEA	,04842	Acima de 0,03 e abaixo de 0,08

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação à teoria do comportamento planejado, acrescida do construto *atitude negativa*, os valores dos índices de ajuste não são muito diferentes daqueles obtidos na teoria original. Todos os índices apresentam valores adequados, exceto para os resultados do CFI e valor do teste do qui-quadrado, que estão fora dos valores limítrofes mais adequados, mas os valores do qui-quadrado normalizado, graus de liberdade, GFI, AGFI e RMSEA apresentam valores desejados.

Em comparação com a TAR, acrescida da *atitude negativa*, a TCP apresenta pequena piora dos indicadores. O qui-quadrado normalizado, apesar de possuir bom valor, é pior do que o da TAR.

A avaliação considerando-se os índices em conjunto é a de que o modelo de equações estruturais para a teoria do comportamento planejado, modificada com o acréscimo de *atitude negativa* em relação ao comportamento, tem um bom nível de ajuste.

Cabe ressaltar que a TT modificada pela inclusão das atitudes negativas não foi testada por causa do fato de que elas já estão presentes nesse modelo por meio dos construtos *expectativa de fracasso* e *atitudes frente à tentativa e fracassar*.

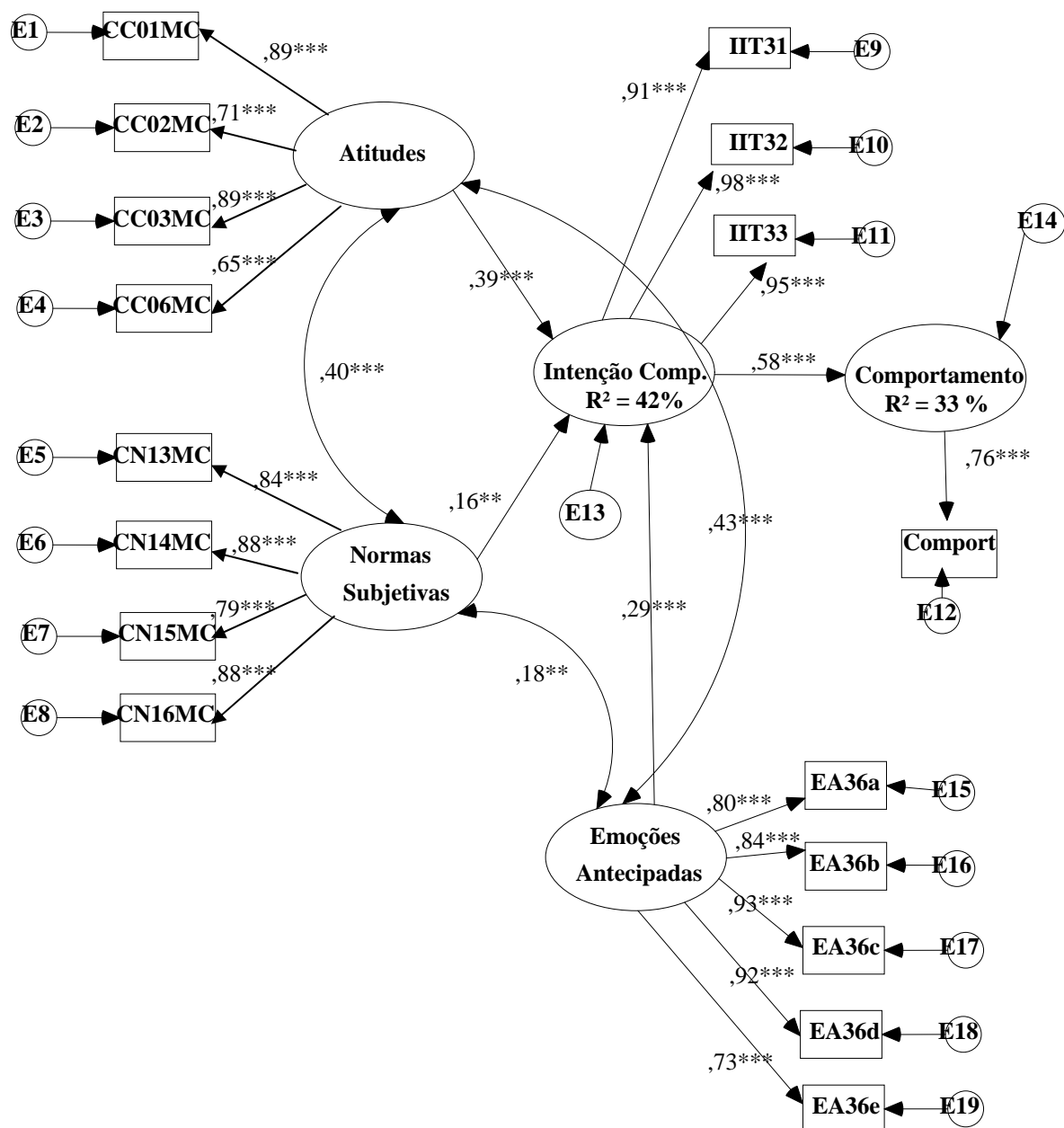


FIGURA 14 - Resultados da SEM da TAR acrescida do construto emoções antecipadas

*** Relações significativas em nível de 0,001.

** Relações significativas em nível de 0,01.

* Relações significativas em nível de 0,05.

FONTE: Dados da pesquisa

De acordo com os resultados exibidos, apesar de o construto acrescido *emoções antecipadas*, apresentar fortes correlações com os outros construtos originais da TAR e uma relação

relativamente forte e significativa com *intenção comportamental*, o poder de explicação de *intenções comportamentais* aumentou muito pouco e do *comportamento* autorrelatado até diminuiu um pouco. Além disso, as cargas padronizadas entre os construtos/construtos e indicadores/construtos, em sua maioria, continuam altos e significativos em todo o modelo.

Comparando-se os resultados obtidos com estudos de metanálises de outros autores – apesar da limitação de que esse modelo corresponde a uma TAR -, é possível descrever que os valores obtidos para essa SEM estão mais próximos aos obtidos por Sutton (1998), acima dos apurados por Armitage e Conner (2001) e abaixo dos encontrados por Ajzen (1991).

Em princípio, de acordo com os valores apurados, pode-se considerar que existe uma validade nomológica para a teoria da ação racional, acrescida do construto *emoções antecipadas*. Apesar de o poder de explicação ter diminuído, as relações entre os construtos e os seus respectivos indicadores são significativas e relativamente altas.

TABELA 59

Índices de ajuste para a SEM da TAR acrescida do construto emoções antecipadas

Medida de Ajuste	Valor Obtido	Valor Desejado
Qui-quadrado	248,6333	Não definido
p-valor	0,0000	Maior do que 0,05
Graus de liberdade	113	O maior possível acima de zero
Qui-quadrado normalizado	2,2003	Acima de 1 até 3 e para modelos complexos até 5
CFI	,81501	Acima ou igual a 0,90
GFI	,93117	Acima ou igual a 0,90
AGFI	,90681	Acima ou igual a 0,90
RMSEA	,05314	Acima de 0,03 e abaixo de 0,08

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação à teoria da ação racional, acrescida do construto *emoções antecipadas*, os valores dos índices de ajuste não são muito diferentes daqueles obtidos na teoria original. Todos os índices apresentam valores adequados, exceto para os resultados do CFI e valor do teste do qui-quadrado, que estão fora dos valores limítrofes mais adequados, mas os valores do qui-

quadrado normalizado, graus de liberdade, GFI, AGFI e RMSEA apresentam valores desejados. Contudo, na TAR original os indicadores qui-quadrado normalizado, CFI, GFI, AGFI e RMSEA apresentam resultados um pouco melhores do que na versão modificada com o construto *emoções antecipadas*.

A avaliação considerando-se os índices em conjunto é a de que o modelo de equações estruturais para a teoria da ação racional modificada com o acréscimo do construto *emoções antecipadas* em relação ao comportamento tem um bom nível de ajuste.

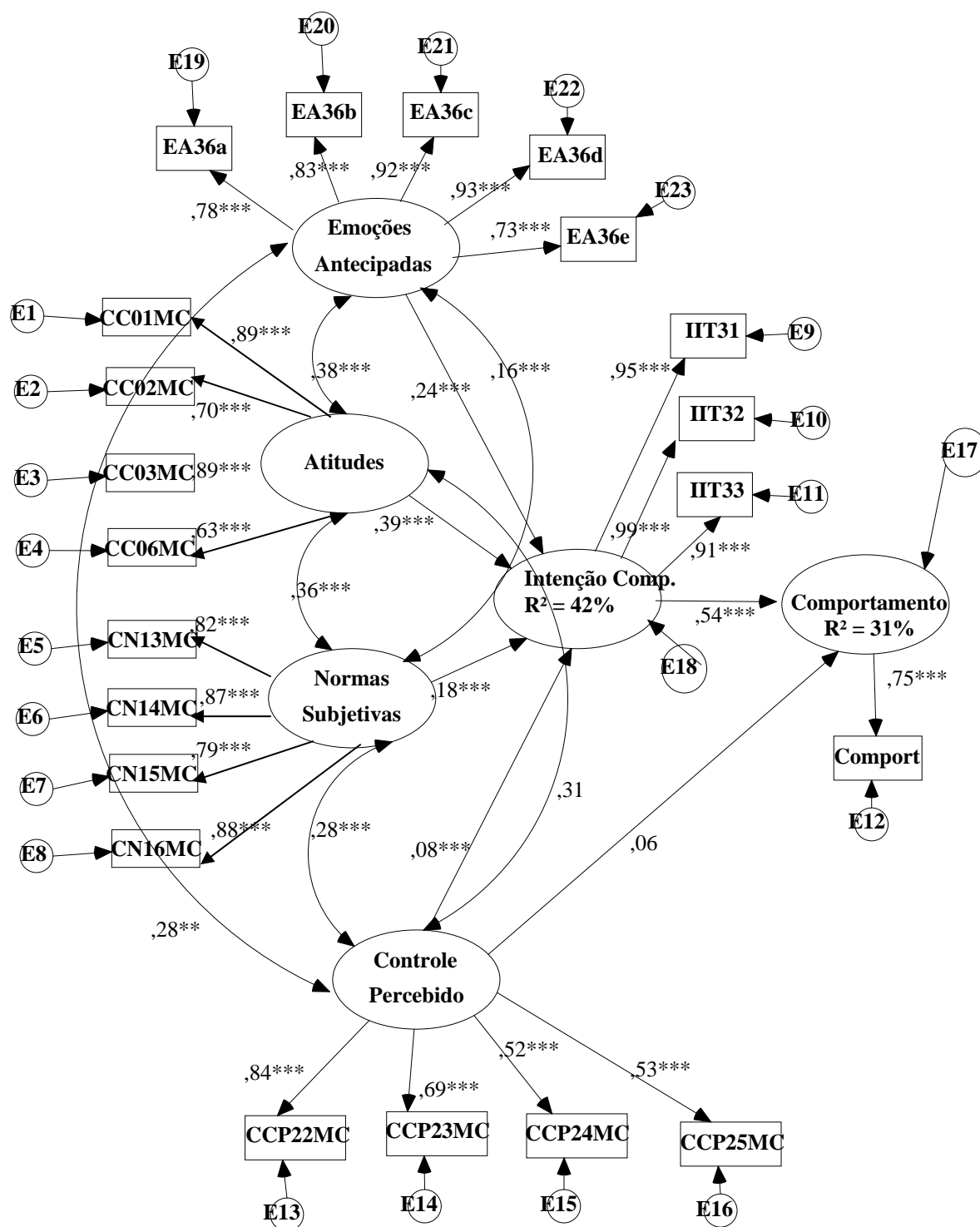


FIGURA 15 - Resultados da SEM da TCP acrescida do construto emoções antecipadas

*** Relações significativas em nível de 0,001.

** Relações significativas em nível de 0,01.

* Relações significativas em nível de 0,05.

FONTE: Dados da pesquisa

Os resultados para a TCP acrescida de *emoções antecipadas* são muito parecidos para a mesma TAR modificada. Os indicadores e relações de *emoções antecipadas* apresentam resultados relativamente altos e significativos.

Esses mesmos valores também têm essa mesma característica para os outros construtos da TCP, exceto para as relações de *controle percebido*.

O aumento da explicação de *intenção comportamental* foi muito pequeno. Isso indica que, em princípio, a adição do construto controle percebido não influenciou o aumento da taxa de intenção comportamental – no caso desta pesquisa, em tentar perder peso – em comparação com a TAR modificada. O relacionamento entre *controle percebido* e *intenção comportamental* é pequeno, mas significativo ao valor de 0,05. Considerando-se o *comportamento* autorrelatado, a influência de *controle percebido* é menor ainda e não significativa.

Em relação ao comportamento, a inclusão do construto *emoções antecipadas* não aumentou o poder de explicação da ação dos respondentes. Inclusive, houve um decréscimo de 2%, comparando-se os resultados obtidos pela TAR.

Em compensação, o valor do qui-quadrado normalizado dessa SEM do TCP estendido tem um valor melhor do que a TCP original e da TAR modificada com a inclusão de *comportamento passado*.

Novamente, os resultados apresentados por essa TCP modificada estão mais próximos aos obtidos por Sutton (1998), acima dos apurados por Armitage e Conner (2001) e abaixo dos

encontrados por Ajzen (1991). Contudo, é importante salientar que, diferentemente do que ocorreu com os outros estudos, o construto controle percebido pouco influencia *intenção comportamental e comportamento* auto-relatado.

Os resultados apontam que a validade nomológica foi alcançada de forma parcial na teoria do comportamento planejado estendido com *emoções antecipadas*. Os valores e a significância das associações encontradas suportam de forma parcial a TCP. Por conseguinte, em princípio, mais uma vez, pode-se considerar que a validade nomológica para a teoria do comportamento planejado para esse estudo focado no comportamento de tentar perder peso é parcial, em virtude dos índices encontrados para o construto *controle percebido*.

TABELA 60

Índices de ajuste para a SEM da TCP acrescida do construto emoções antecipadas

Medida de Ajuste	Valor Obtido	Valor Desejado
Qui-quadrado	370,3606	Não definido
p-valor	0,0000	Maior do que 0,05
Graus de liberdade	178	O maior possível acima de zero
Qui-quadrado normalizado	2,0807	Acima de 1 até 3 e para modelos complexos até 5
CFI	,77742	Acima ou igual a 0,90
GFI	,91701	Acima ou igual a 0,90
AGFI	,89229	Acima ou igual a 0,90
RMSEA	,05043	Acima de 0,03 e abaixo de 0,08

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação à teoria do comportamento planejado acrescida do construto *emoções antecipadas* (TAB. 61), os valores dos índices de ajuste não são muito diferentes daqueles obtidos na teoria original. Todos os índices apresentam valores adequados, exceto para os resultados do CFI e valor do teste do qui-quadrado, que estão fora dos valores limítrofes mais adequados, mas os valores do qui-quadrado normalizado, graus de liberdade, GFI, AGFI e RMSEA apresentam valores desejados – apesar de o valor do AGFI estar um pouco abaixo do valor de 0,90. Contudo, na TCP original os indicadores qui-quadrado normalizado, CFI, GFI, AGFI e RMSEA apresentam resultados um pouco melhores do que na versão modificada com o

construto *emoções antecipadas*, principalmente em relação ao índice CFI.

A avaliação considerando-se os índices em conjunto é a de que o modelo de equações estruturais para a teoria do comportamento planejado modificada com o acréscimo do construto *emoções antecipadas* em relação ao comportamento tem um nível de ajuste aceitável.

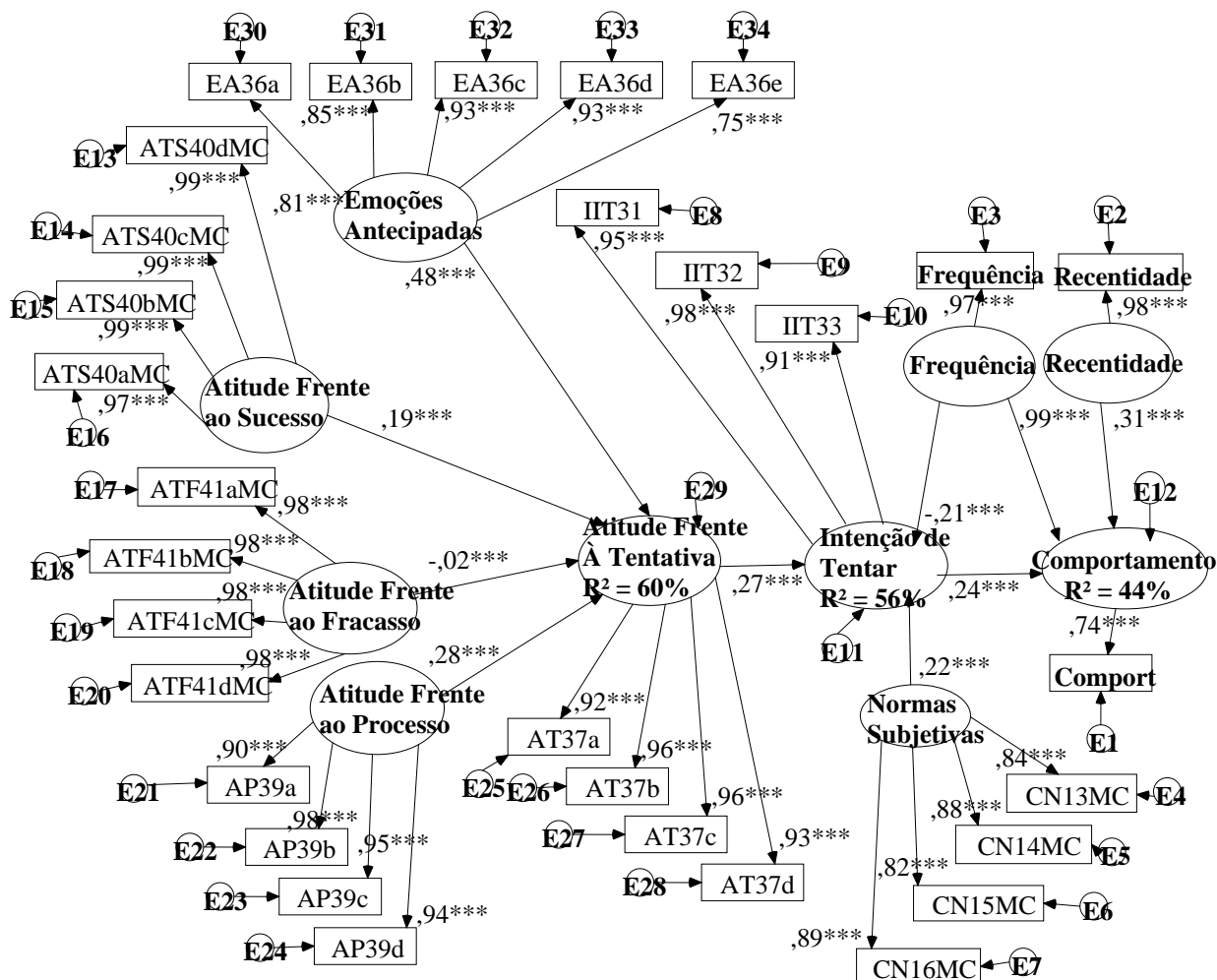


FIGURA 16 - Resultados da SEM da TT acrescida do construto emoções antecipadas

*** Relações significativas em nível de 0,001.

** Relações significativas em nível de 0,01.

* Relações significativas em nível de 0,05.

FONTE: Dados da pesquisa

Notas: o cálculo foi realizado considerando-se a existência de covariâncias entre todas as variáveis exógenas. Contudo, o resultado não é apresentado em virtude da dificuldade de visualização dos seus valores e da representação gráfica dessas relações. Os resultados estão contidos no Apêndice G.

De acordo com os resultados, é possível concluir que a inclusão do construto *emoções antecipadas* para a TT não melhora o seu poder em explicar o *comportamento* autorrelatado dos indivíduos em relação a tentar perder peso.

Apesar do grande aumento do R^2 de *atitude em relação à tentativa*, em função da forte intensidade da relação entre *emoções antecipadas* com este construto, os outros dois construtos, *intenção de tentar* e *comportamento* autorrelatado não apresentam resultados muito melhores do que a TT original.

Além do exposto, o mais interessante a ser observado ainda é que a relação entre *emoções antecipadas* e *atitude em relação à tentativa* é maior do que todos os outros construtos (*atitude em relação ao processo*, *atitude em relação ao processo e ter sucesso* e *atitude em relação ao processo e fracassar*) e esta última.

Em relação aos resultados obtidos por Bagozzi e Warshaw (1990), esta versão expandida da TT apresenta resultados bastante parecidos com os originais. A grande diferença ocorre com o construto *atitude em relação à tentativa*, que aumentou na versão modificada em 33% em termos relativos e 15% em termos absolutos. Para os outros valores, as diferenças são muito pequenas.

Em virtude dos baixos valores observados para os indicadores e as relações do construto *atitude em relação ao processo e fracassar*, a validade nomológica deste modelo é somente parcial. Mas cabe ressaltar que todas as outras relações entre indicadores e construtos, e entre os próprios construtos possuem cargas padronizadas altas e significativas. Além disso, o valor do qui-quadrado normalizado para esta versão modificada apresenta um valor do qui-quadrado normalizado melhor do que o da TT original.

Por fim, os resultados indicam que não é adequado utilizar a versão da TT modificada com a inclusão do construto *emoções antecipadas* em detrimento da própria TT original, em virtude

do aumento da complexidade teórica e operacional, em comparação com os resultados observados sobre o comportamento de tentar perder peso.

TABELA 61

Índices de ajuste para a SEM da TT acrescida do construto emoções antecipadas

Medida de Ajuste	Valor Obtido	Valor Desejado
Qui-quadrado	683,2545	Não definido
p-valor	0,0000	Maior do que 0,05
Graus de liberdade	406	O maior possível acima de zero
Qui-quadrado normalizado	1,68289	Acima de 1 até 3 e para modelos complexos até 5
CFI	,81540	Acima ou igual a 0,90
GFI	,89628	Acima ou igual a 0,90
AGFI	,87329	Acima ou igual a 0,90
RMSEA	,04008	Acima de 0,03 e abaixo de 0,08

Fonte: Dados da pesquisa

Nesse caso da teoria da tentativa acrescida do construto *emoções antecipadas* (TAB. 62), os índices de ajuste apontam que, em princípio, o modelo não tem bom nível de ajuste, em virtude de o valor da maioria dos índices não estar dentro dos limites adequados. Os valores da estatística do qui-quadrado, CFI, GFI e AGFI não apresentam bons resultados. Os valores do qui-quadrado normalizado e RMSEA apresentam valores adequados. Há que se ressaltar, ainda, a maior complexidade deste modelo da TT ampliado com o construto *emoções antecipadas* e o grande número de relações, indicadores e variáveis envolvidos no modelo de equações estruturais.

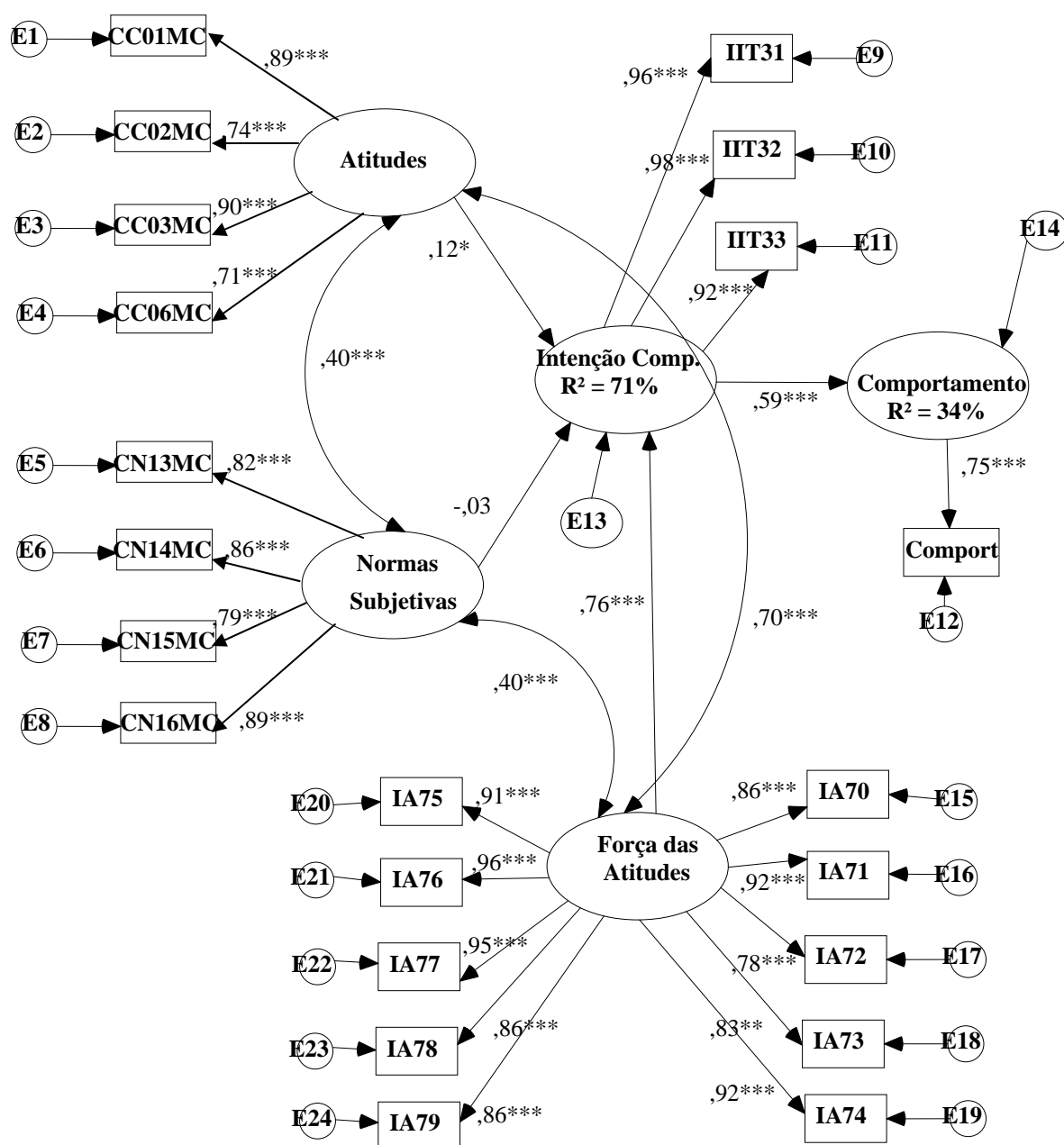


FIGURA 17 - Resultados da SEM da TAR acrescida do construto força das atitudes

*** Relações significativas em nível de 0,001.

** Relações significativas em nível de 0,01.

* Relações significativas em nível de 0,05.

FONTE: Dados da pesquisa

Outra modificação implementada em relação às teorias originais, TAR, da TCP e da TT, foi a inserção do construto *força das atitudes* nessas teorias.

A análise relativa à TAR estendida pela inclusão de *força das atitudes* verificou-se – ao contrário do que correu com a TAR original, o construto quase alcança a validade nomológica, em virtude dos altos valores para todas as relações entre construtos e entre indicadores e construtos, exceto para o valor da relação entre *normas subjetivas* e *intenção de tentar*.

Há de realçar o grande valor para o poder de explicação de *intenção de tentar*, que teve um aumento de 75 % em termos relativos e 30% em termos absolutos, quando comparado com a TAR original. Todavia, o valor do R^2 de *comportamento* autorrelatado continua sendo o mesmo, com 34%.

O que pode parecer estranho é que o valor entre o novo construto – *força das atitudes* – e *intenção de tentar* é muito alto, 0,76, e significativo. Por outro lado, as relações dos construtos *atitude* e *normas subjetivas*, que eram moderadamente altos e estatisticamente significativos, mudaram completamente de valor com a inclusão de *força das atitudes*.

Na comparação dos resultados desta TAR modificada com outros estudos os resultados são interessantes, pois não são compatíveis totalmente com os de outros estudos com metanálises realizados, sendo que o R^2 de *comportamento* autorrelatado é compatível com os resultados de Sutton (1998), mas a variância explicada de *intenção comportamental* é mais similar aos de Ajzen (1991) e está bem acima aos valores identificados por Armitage e Conner (2001). Contudo, cabe ressaltar que esses estudos são relativos à TCP, cujas expectativas teóricas e os resultados de outros estudos são maiores do que a TAR.

Novamente, da mesma forma como identificado para outros modelos modificados com a inclusão de novos construtos, no caso da TAR “+ força das atitudes”, em princípio, não vale a pena utilizar este modelo alternativo, em virtude de o valor explicado sobre o comportamento manter-se praticamente o mesmo. Além disso, tem-se o aumento da complexidade do modelo original com a inclusão de um novo construto e, em compensação, o valor do qui-quadrado normalizado é melhor na TAR modificada pelo construto *força das atitudes* do que na TAR original.

Por fim, caso o interesse do pesquisador seja mensurar a intenção comportamental ao invés do comportamento, essa versão da TAR modificada pela inclusão do construto *força das atitudes* é a melhor opção.

TABELA 62

Índices de ajuste para a SEM da TAR acrescida do construto força das atitudes

Medida de Ajuste	Valor Obtido	Valor Desejado
Qui-quadrado	578,33646	Não definido
p-valor	0,0000	Maior do que 0,05
Graus de liberdade	203	O maior possível acima de zero
Qui-quadrado normalizado	2,84895	Acima de 1 até 3 e para modelos complexos até 5
CFI	,60264	Acima ou igual a 0,90
GFI	,87629	Acima ou igual a 0,90
AGFI	,84582	Acima ou igual a 0,90
RMSEA	,06596	Acima de 0,03 e abaixo de 0,08

Fonte: Dados da pesquisa

Nesse caso da teoria da ação racional acrescida do construto *força das atitudes* (TAB. 62, os valores dos índices de ajuste são diferentes daqueles obtidos na teoria original. A grande maioria dos índices não apresenta valores adequados. Somente o qui-quadrado normalizado e o RMSEA têm valores dentro dos limites considerados bons para os índices de ajuste. O índice CFI apresenta um resultado muito ruim, distante do valor recomendado, de 0,90. Os índices GFI e AGFI possuem resultados abaixo do indicado, mas não são tão ruins quanto o CFI. Mesmo assim, são valores não adequados. É importante ressaltar ainda que a estatística

do qui-quadrado possui um valor significativo; ou seja, as matrizes observada e estimada são estatisticamente significativas.

A avaliação considerando-se os índices em conjunto é a de que o modelo de equações estruturais para a teoria da ação racional modificada com o acréscimo do construto *força das atitudes* não tem um bom nível de ajuste, apesar do aumento da complexidade desse modelo em comparação com o modelo original.

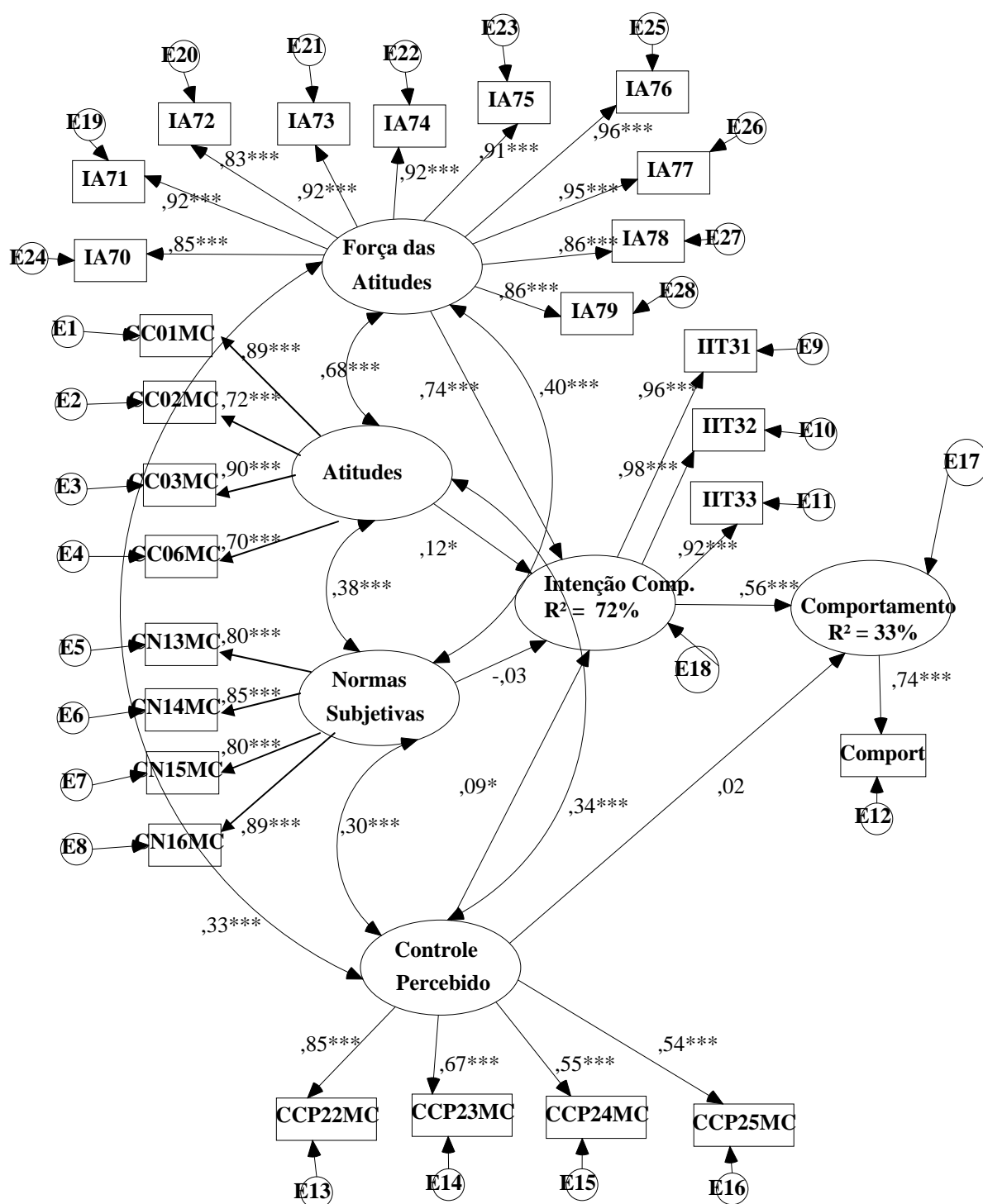


FIGURA 18 - Resultados da SEM da TCP acrescida do construto força das atitudes

*** Relações significativas em nível de 0,001.

** Relações significativas em nível de 0,01.

* Relações significativas em nível de 0,05.

FONTE: Dados da pesquisa

Da mesma forma como ocorreu com a TAR, a inclusão do construto *força das atitudes* na TCP modificou fortemente o modelo, em comparação com os resultados obtidos com a teoria em sua forma original.

As grandes modificações ocorrem nas relações entre os construtos *atitude* e *normas subjetivas* em relação ao construto *intenção de tentar*. Enquanto nas teorias originais da TAR e TCP as cargas padronizadas entre esses construtos eram relativamente altas e estatisticamente significativas, com o acréscimo do construto *força das atitudes* essas relações tornaram-se bem mais fracas e não significativas.

Em relação ao poder de explicação, este item praticamente não sofreu alterações. Comparando-se os resultados obtidos para a TAR modificada com a TCP modificada, verifica-se o mesmo padrão de comportamento das variáveis, com um grande aumento para o R^2 associado a *intenção de tentar*.

O construto *controle percebido* não contribui efetivamente para a explicação de *intenção comportamental* e *comportamento* autorrelatado. Isso também já ocorreu em análises anteriores quando se compararam os modelos de TAR e TCP, originais e modificados.

Outro fator a ser considerado na comparação entre a TCP original e a modelagem acima com a inclusão do construto *força das atitudes* é relativa ao qui-quadrado normalizado. O valor obtido pela TCP original é melhor do que o alcançado pelo modelo modificado acima. Conseqüentemente, essa é mais uma indicação de que o modelo original da TCP é mais adequado do que a versão estendida com *força das atitudes*. Contudo, caso o interesse do

pesquisador seja identificar a intenção de agir, este modelo modificado apresenta resultados bem melhores.

Como os resultados obtidos para esta TCP expandida são praticamente idênticos aos da TAR modificada pela inclusão do mesmo construto – *força das atitudes* -, a análise em relação a outros estudos é a mesma. Por conseguinte, sendo que o R^2 de *comportamento* autorrelatado é compatível com os resultados de Sutton (1998), mas a variância explicada da *intenção comportamental* é mais similar aos de Ajzen (1999), estão bem acima aos valores identificados por Armitage e Conner (2001).

Em relação à validade nomológica, neste modelo de TCP estendida pode ser observado o mesmo o que ocorreu com a TAR estendida. A validade nomológica é comprometida em virtude de que o construto *normas subjetivas* perder a significância dos seus valores e de ambos se tornarem bem mais baixos. Aliado a isso, semelhantemente à TCP original, o construto *controle percebido* também não apresenta valores adequados para a validade nomológica.

É importante destacar, ainda, que foi identificada uma grande correlação entre o construto *força das atitudes* e as *atitudes*, e diminuição da carga padronizada entre esta última e *intenção comportamental*. Isso pode ser um indicador de que a relação entre esses construtos possa ser a de que as atitudes possuem uma relação forte e significativa para a explicação de força das atitudes, que possui outra relação forte e significativa para a explicação da *intenção comportamental* (At -> FAt -> IC).

TABELA 63

Índices de ajuste para a SEM da TCP acrescida do construto força das atitudes

Medida de Ajuste	Valor Obtido	Valor Desejado
Qui-quadrado	719,21271	Não definido
p-valor	0,0000	Maior do que 0,05
Graus de liberdade	288	O maior possível acima de zero
Qui-quadrado normalizado	2,49727	Acima de 1 até 3 e para modelos complexos até 5
CFI	,59704	Acima ou igual a 0,90
GFI	,86983	Acima ou igual a 0,90
AGFI	,84135	Acima ou igual a 0,90
RMSEA	,05935	Acima de 0,03 e abaixo de 0,08

Fonte: Dados da pesquisa

A SEM da teoria do comportamento planejado acrescida do construto *força das atitudes* (TAB. 63 também apresenta valores não adequados para os índices de ajuste, os quais são muito parecidos com os obtidos para a TAR. O valor do CFI está bem abaixo do recomendado de 0,90, a estatística do qui-quadrado apresenta um resultado significativo e os índices GFI e AGFI também não alcançam os valores de 0,90.

A avaliação considerando-se os índices em conjunto é a de que o modelo de equações estruturais para a teoria do comportamento planejado modificada com o acréscimo do construto *força das atitudes* não tem um bom nível de ajuste, apesar de o aumento da complexidade desse modelo em comparação com o modelo original e de o qui-quadrado normalizado e o RMSEA apresentem resultados satisfatórios.

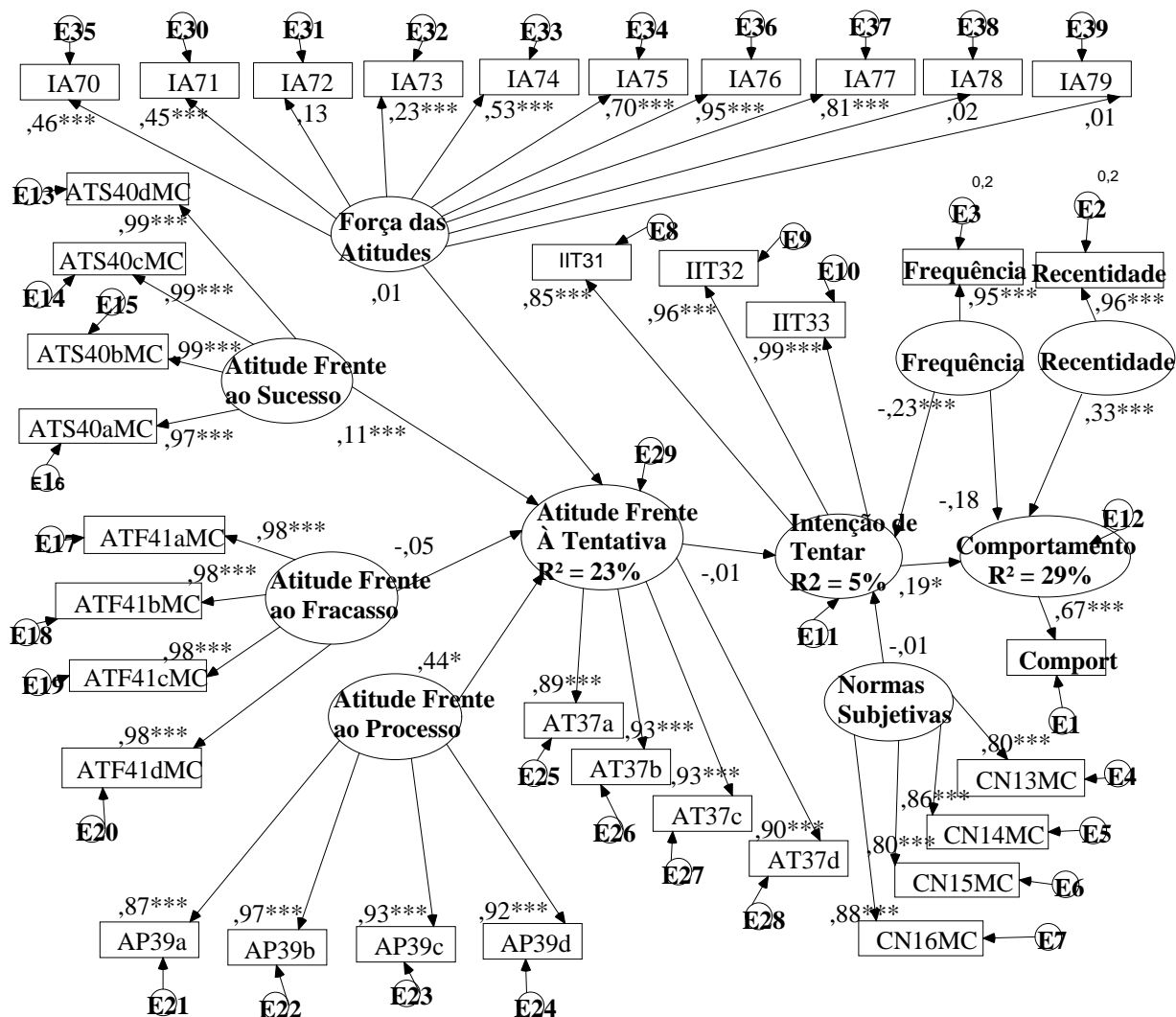


FIGURA 19 - Resultados da SEM da TT acrescida do construto força das atitudes

*** Relações significativas em nível de 0,001.

** Relações significativas em nível de 0,01.

* Relações significativas em nível de 0,05.

FONTE: Dados da pesquisa

Notas: o cálculo foi realizado considerando-se a existência de covariâncias entre todas as variáveis exógenas. Contudo, o resultado não é apresentado, em virtude da dificuldade de visualização dos seus valores e da representação gráfica dessas relações. Os resultados estão contidos no Apêndice G.

Nesta pesquisa, também se testou a TT acrescida do construto *força da atitude*. Em princípio, os resultados descritos nesta SEM sugerem que a inclusão deste construto altera de forma moderada os resultados apurados com a TT original. Contudo, esses resultados são muito ruins.

O “novo” construto *força das atitudes* não tem valor significativo com o construto *atitude em relação à tentativa*. Cabe ressaltar que mais da metade dos indicadores do construto *força das atitudes* possuem valores padronizados abaixo de 0,50. Além disso, o construto *atitude em relação ao processo e fracassar* continua apresentando um resultado ruim em relação ao construto *atitude em relação à tentativa*.

Os outros construtos *atitude em relação ao processo* e *atitude em relação ao processo e ter sucesso* também diminuíram as suas cargas padronizadas associadas ao construto *atitude em relação à tentativa*, sendo que a *atitude em relação ao processo e ter sucesso*, a queda foi bastante acentuada.

É importante ressaltar que o poder de explicação dos construtos endógenos desta SEM apresentaram resultados abaixo daqueles obtidos para a TT original. Isso ocorreu para todos os construtos endógenos. Em alguns casos, a diminuição do R^2 foi bastante acentuada, principalmente para *intenção de tentar e comportamento*.

Os valores do qui-quadrado normalizado, tanto para a TT original como para a modificada indicam que o modelo original possui um melhor ajuste do que a TT modificada com a inclusão do construto *força das atitudes*.

Outro ponto a ser destacado são os resultados do R^2 obtidos para os construtos endógenos. No trabalho original de Bagozzi e Warshaw, no qual descreveram a teoria da tentativa, em 1990, os valores obtidos foram os de 45% para *comportamento* autorrelatado, 59% para *intenção em tentar* e 46% para *atitude em relação à tentativa*. Os resultados para esta versão modificada

da TT – 29% para *comportamento* autorrelatado, 5% para *intenção em tentar* e 23% para a *atitude em relação à tentativa* - são muito ruins e bem abaixo quando comparados com os resultados de Bagozzi e Warshaw.

A partir dessas análises, é possível ressaltar que, obviamente, a validade nomológica não foi alcançada. Diversos construtos apresentam valores incompatíveis e não significativos com as pressupostos desse tipo de validade.

Por fim, verifica-se que a inclusão do construto *força das atitudes* na TT não apresentou resultados adequados para indicar que essa modificação deva se tornar necessária para a melhor compreensão do comportamento dos indivíduos, inclusive do consumidor.

TABELA 64

Índices de ajuste para a SEM da TT acrescida do construto *força das atitudes*

Medida de Ajuste	Valor Obtido	Valor Desejado
Qui-quadrado	1091,67662	Não definido
p-valor	0,0000	Maior do que 0,05
Graus de liberdade	566	O maior possível acima de zero
Qui-quadrado normalizado	1,92876	Acima de 1 até 3 e para modelos complexos até 5
CFI	,68153	Acima ou igual a 0,90
GFI	,85730	Acima ou igual a 0,90
AGFI	,83208	Acima ou igual a 0,90
RMSEA	,04675	Acima de 0,03 e abaixo de 0,08

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação à teoria da tentativa acrescida do construto *força das atitudes* (TAB. 64 os valores dos índices de ajuste também não são bons. Apesar de o CFI não apresentar um resultado tão ruim como foi observado na TAR e na TCP, o resultado obtido está abaixo do valor considerado adequado de 0,90. O mesmo ocorre para o GFI e o AGFI, que também estão abaixo do valor satisfatório. Cabe ressaltar ainda que o valor da estatística do qui-quadrado apresenta um valor significativo. Ou seja, a diferença que existe entre as matrizes observada e

estimada é significativa.

A avaliação considerando-se os índices em conjunto é a de que o modelo de equações estruturais para a teoria da tentativa modificada com o acréscimo do construto *força das atitudes* não tem um bom nível de ajuste, apesar do aumento da complexidade desse modelo em comparação com o modelo original e dos valores aceitáveis para o qui-quadrado normalizado e RMSEA.

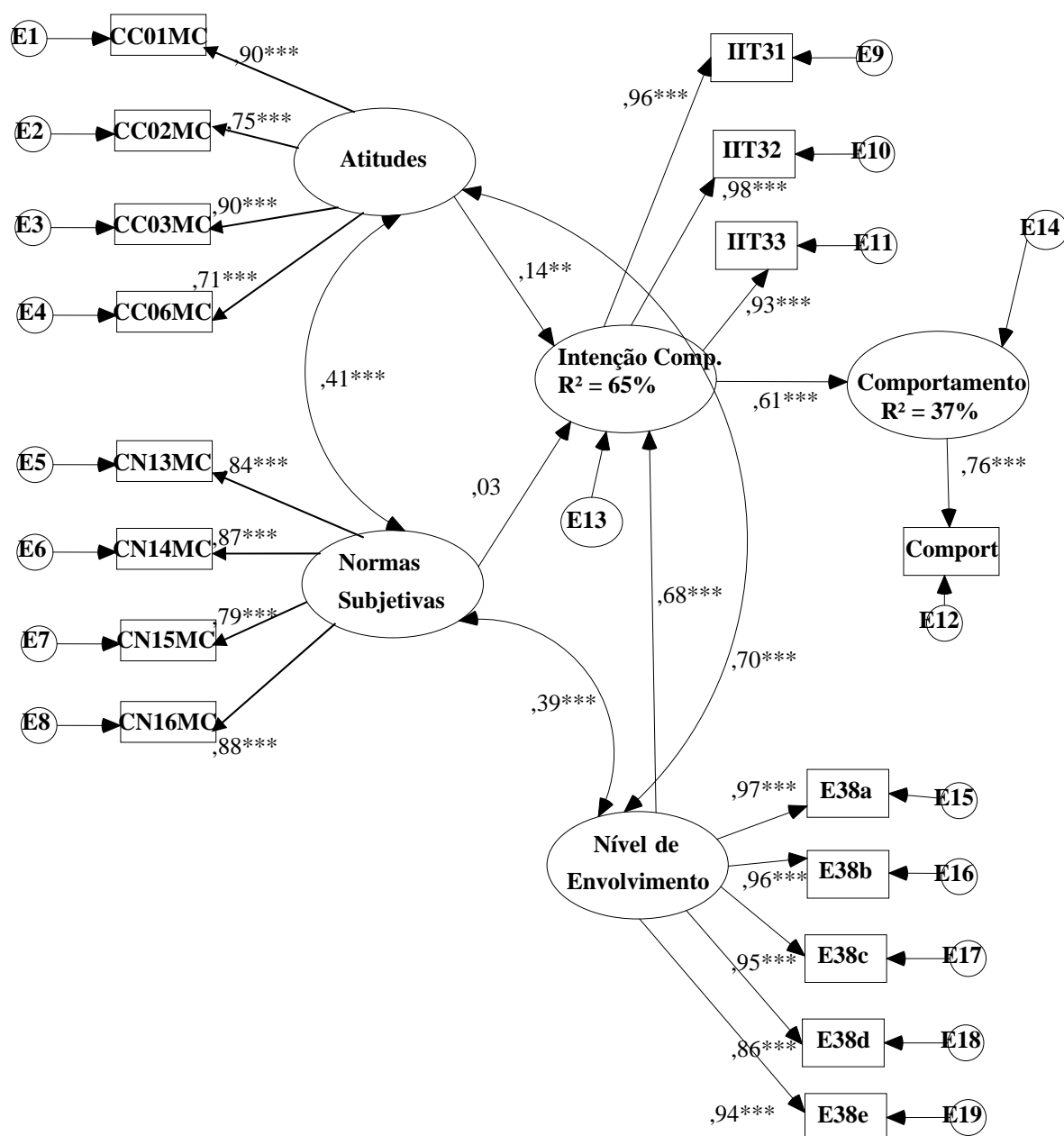


FIGURA 20 - Resultados da SEM da TAR acrescida do construto nível de envolvimento com o comportamento

*** Relações significativas em nível de 0,001.

** Relações significativas em nível de 0,01.

* Relações significativas em nível de 0,05.

FONTE: Dados da pesquisa

Por fim, as três teorias testadas nesta pesquisa são modificadas a partir da inclusão do construto *nível de envolvimento* com o comportamento.

No primeiro caso, o da TAR, os resultados obtidos são praticamente idênticos aos obtidos com a TAR modificada pelo acréscimo do construto *força das atitudes*.

O primeiro ponto a ser descrito diz respeito ao valor das cargas padronizadas entre os construtos exógenos e endógenos. Nesse caso, o “novo” construto nível de envolvimento apresenta forte indicador em relação *intenção de tentar*. Além disso, da mesma forma como foi observado para a TAR “+ força das atitudes”, os valores de *atitude* e *normas subjetivas* tornaram-se menos influentes em relação a *intenção de tentar*. Inclusive, no caso específico de normas subjetivas, a sua influência sobre *intenção de tentar* não somente diminuiu fortemente como também deixa de ser estatisticamente significativa.

Em relação ao R² dos construtos *intenção de tentar* e *comportamento* autorrelatado, novamente os resultados são similares aos testes realizados com a TAR modificada (força das atitudes). O valor explicado de *intenção comportamental* aumentou significativamente quando comparado com a TAR original. Em compensação, o R² do *comportamento* autorrelatado apresentou uma melhora muito pequena, 2% (37% desta versão contra 35% da TAR original).

Portanto, se o desejo do pesquisador é prever a intenção de agir de determinado público-alvo, esta versão pode ser uma alternativa. Contudo, se o desejo é prever o comportamento deste mesmo público não há motivos suficientes para se abandonar a TAR original. Cabe ressaltar que esta versão da TAR é melhor do que a versão testada anteriormente, em virtude que o construto *nível de envolvimento* com o comportamento tem somente cinco indicadores em comparação com o construto *forças das atitudes*, o qual possui 12 indicadores, sendo que, após o teste da unidimensionalidade, passou a contar com 10 itens.

Novamente, como ocorreu anteriormente com a TAR “+ força das atitudes”, foi identificada uma grande correlação entre o construto *nível de envolvimento* e *atitudes*, e a diminuição da carga padronizada entre esta última e *intenção comportamental*. Isso pode ser um indicador de que a relação entre esses construtos possa ser a de que *atitudes* possui uma relação forte e significativa para a explicação de *nível de envolvimento*, o qual possui outra relação forte e significativa para a explicação de *intenção comportamental* (atitude -> nível de envolvimento -> intenção comportamental).

Na comparação dos resultados desta TAR modificada – *nível de envolvimento* - com outros estudos, os resultados são os mesmos do modelo da TAR anterior – *força das atitudes*. Assim, novamente os resultados são diferentes dos outros estudos com metanálises realizados, sendo que o R^2 de *comportamento* autorrelatado é compatível com os resultados de Sutton (1998), mas a variância explicada de *intenção comportamental* é mais similar aos de Ajzen (1999) e estão bem acima aos valores identificados por Armitage e Conner (2001). Contudo, cabe ressaltar que esses estudos são relativos à TCP, que de acordo com as expectativas teóricas e os resultados de outros estudos, são maiores do que a TAR.

Outro indicador que funciona como um indicador de comparação entre modelos de SEM diferentes é o qui-quadrado normalizado. Os resultados apontam que o melhor valor apresentado para este indicador foi o da TAR original.

Em relação à validade nomológica, esta não é completamente alcançada, em virtude dos baixos valores obtidos para o construto *atitude* e, principalmente, para *normas subjetivas* relativas à *intenção de tentar*. Esses resultados similares aos obtidos para a TAR modificada pela inclusão de *forças das atitudes*.

TABELA 65

Índices de ajuste para a SEM da TAR acrescida do construto nível de envolvimento com o comportamento

Medida de Ajuste	Valor Obtido	Valor Desejado
Qui-quadrado	265,39851	Não definido
p-valor	0,0000	Maior do que 0,05
Graus de liberdade	113	O maior possível acima de zero
Qui-quadrado normalizado	2,34866	Acima de 1 até 3 e para modelos complexos até 5
CFI	,80115	Acima ou igual a 0,90
GFI	,92653	Acima ou igual a 0,90
AGFI	,90053	Acima ou igual a 0,90
RMSEA	,05633	Acima de 0,03 e abaixo de 0,08

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação à teoria da ação racional acrescida do construto *nível de envolvimento* (TAB. 65, em termos relativos, os valores dos índices de ajuste não são muito diferentes daqueles obtidos na teoria original, exceto pelo fato que o valor do CFI decrescer de forma mais contundente. Todos os índices apresentam valores adequados, exceto para os resultados do CFI e valor do teste do qui-quadrado, que estão fora dos valores limítrofes mais adequados, mas os valores do qui-quadrado normalizado, graus de liberdade, GFI, AGFI e RMSEA apresentam valores desejados. Em valores absolutos, as diferenças também não chegam a ser “significativas”, com exceção do CFI, com uma diminuição de mais de 0,08 ponto.

A avaliação considerando-se os índices em conjunto é a de que o modelo de equações estruturais para a teoria do comportamento planejado modificada com o acréscimo do construto *nível de envolvimento* em relação ao comportamento tem um nível de ajuste adequado.

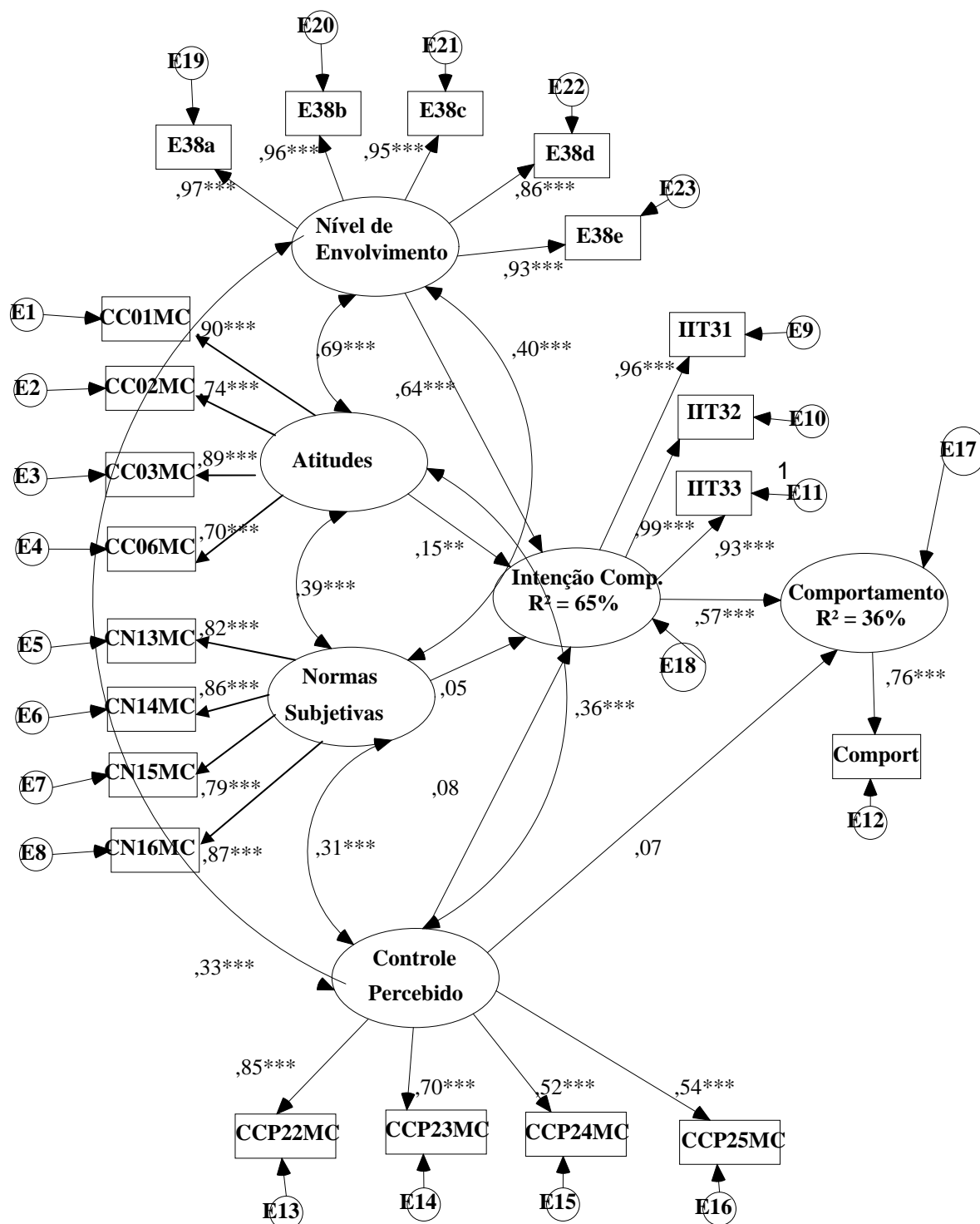


FIGURA 21 - Resultados da SEM da TCP acrescida do construto nível de envolvimento com o comportamento

*** Relações significativas em nível de 0,001.

** Relações significativas em nível de 0,01.

* Relações significativas em nível de 0,05.

FONTE: Dados da pesquisa

Os resultados para esta TCP modificada são praticamente idênticos para a TAR anterior - modificada pelo mesmo construto, *nível de envolvimento* - e para a TCP estendida pelo construto *força das atitudes*.

O novo construto *nível de envolvimento*, apresentou uma carga padronizada muito forte em relação a *intenção comportamental*, além de correlações fortes com *atitudes*, *normas subjetivas* e *controle percebido*, respectivamente. Todos esses construtos diminuíram a sua carga padronizada em relação à intenção em tentar e os valores de *normas subjetivas* e *controle percebido* não são estatisticamente significativos.

Intenção de tentar apresentou alto valor explicado, como ocorreu nos modelos anteriores já citados, e o R^2 do *comportamento* autorrelatado não apresentou melhoras significativas quando com a TCP original.

O valor do qui-quadrado normalizado para esta SEM da TCP estendida é pior do que o valor apurado para a TCP original, o que indica que o modelo original tem melhor ajuste do que esta versão estendida. Há de se considerar, ainda, a maior complexidade do modelo estendido quando comparado com o modelo da TCP original.

Na comparação dos resultados desta TCP modificada – *nível de envolvimento* - com outros estudos, os resultados são os mesmos com os do modelo da TCP anterior, *força das atitudes*.

Assim, novamente os resultados são diferentes dos outros estudos com metanálises realizados, sendo que o R^2 de *comportamento* autorrelatado é compatível com os resultados de Sutton (1998), mas a variância explicada de *intenção comportamental* é mais similar aos de Ajzen (1999) e estão bem acima aos valores identificados por Armitage e Conner (2001).

Obviamente, pelo exposto, este modelo estendido da TCP não apresentou a validade nomológica, principalmente por causa dos baixos valores das relações entre *normas subjetivas* e *controle percebido* com *intenção de tentar* e *comportamento* autorrelatado.

TABELA 66

Índices de ajuste para a SEM da TCP acrescida do construto nível de envolvimento com o comportamento

Medida de Ajuste	Valor Obtido	Valor Desejado
Qui-quadrado	402,00857	Não definido
p-valor	0,0000	Maior do que 0,05
Graus de liberdade	178	O maior possível acima de zero
Qui-quadrado normalizado	2,25848	Acima de 1 até 3 e para modelos complexos até 5
CFI	,75488	Acima ou igual a 0,90
GFI	,90991	Acima ou igual a 0,90
AGFI	,88309	Acima ou igual a 0,90
RMSEA	,05442	Acima de 0,03 e abaixo de 0,08

Fonte: Dados da pesquisa

No caso da teoria do comportamento planejado acrescida do construto *nível de envolvimento*, os valores dos índices de ajuste apresentam alguns resultados – para pior – quando comparados com os da teoria original. Somente o qui-quadrado normalizado, o RMSEA e o AGFI possuem valores que podem ser considerados adequados. O valor para o CFI está muito abaixo do recomendado, de 0,90. O valor do AGFI está um pouco abaixo do valor satisfatório e a estatística do qui-quadrado é significativa.

A avaliação considerando-se os índices em conjunto é a de que o modelo de equações estruturais para a teoria do comportamento planejado modificada com o acréscimo do

construto *emoções antecipadas* em relação ao *comportamento* não tem um nível de ajuste adequado. Cabe ressaltar, ainda, o aumento de complexidade deste modelo em comparação com o da original sem o acréscimo de qualquer construto.

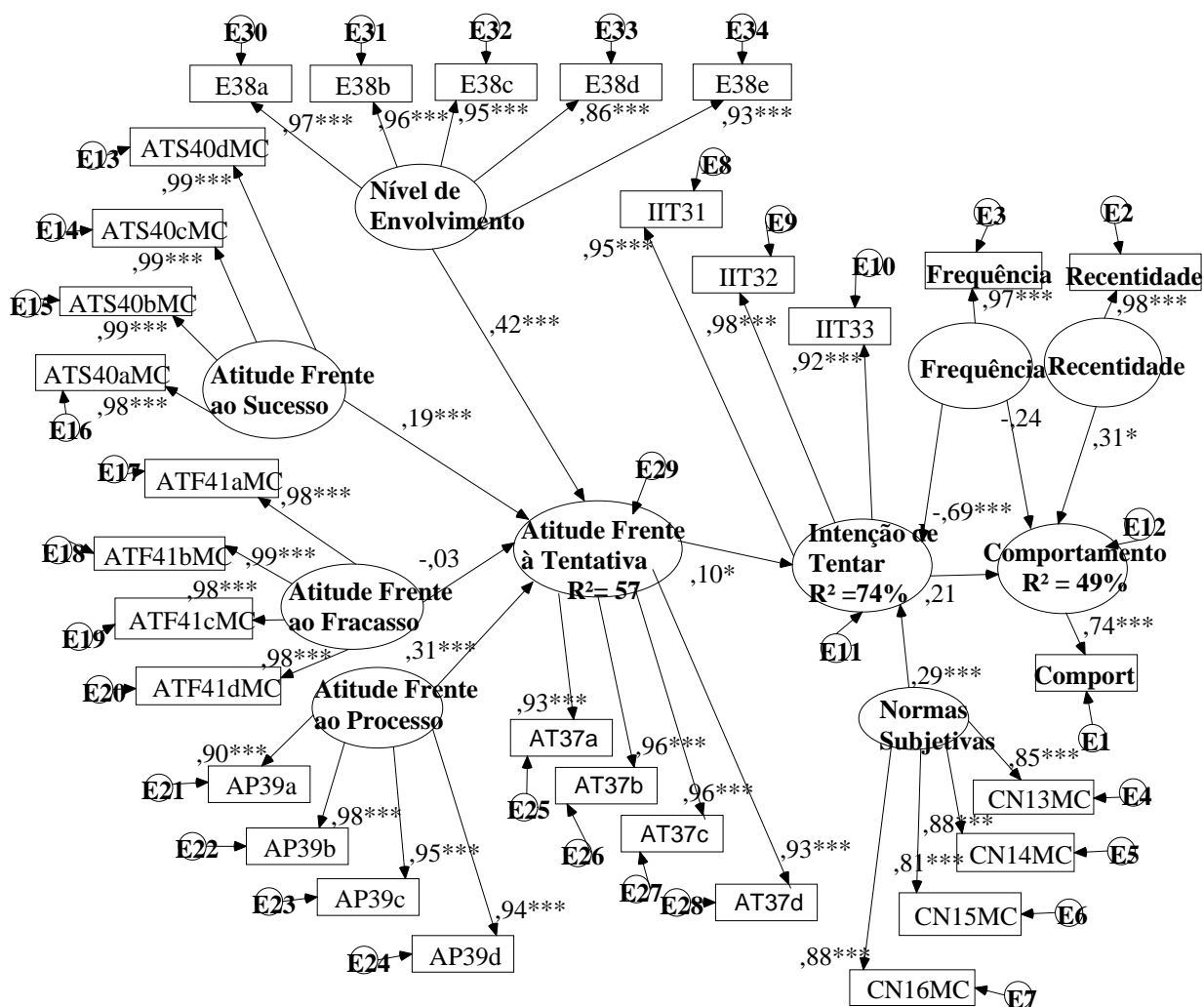


FIGURA 22 - Resultados da SEM da TT acrescida do construto nível de envolvimento com o comportamento

*** Relações significativas em nível de 0,001.

** Relações significativas em nível de 0,01.

* Relações significativas em nível de 0,05.

FONTE: Dados da pesquisa

Notas: o cálculo foi realizado considerando-se a existência de covariâncias entre todas as variáveis exógenas. Contudo, o resultado não é apresentado em virtude da dificuldade de visualização dos seus valores e da representação gráfica dessas relações. Os resultados estão contidos no Apêndice G.

Os resultados para a TT modificada pela inclusão do construto *nível de envolvimento* é bastante interessante. É possível perceber que a validade nomológica quase foi atingida, pois todos os indicadores, cargas padronizadas e relações são fortes e significativas, exceto para o construto *atitude em relação ao fracasso*. Isso também ocorre na SEM da TT original.

Outro ponto a ser destacado diz respeito ao poder de explicação desta TT expandida. Todos os valores dos construtos endógenos – *atitude em relação à tentativa*, *intenção de tentar* e *comportamento* autorrelatado – apresentaram valores maiores quando comparados com a TT original, principalmente para os construtos *intenção de tentar* e *atitude em relação à tentativa*. O construto comportamento auto-relatado teve um aumento em cerca de 5% em números absolutos e de 11% em termos relativos, o que pode ser considerado um acréscimo de baixo para moderado.

Por outro lado, o valor do qui-quadrado normalizado aumentou nesta versão expandida da TT quando se tem como parâmetro esse mesmo indicador na TT original. Além disso, a complexidade da SEM também aumenta com a inclusão deste construto.

Contudo, se o desejo do pesquisador é o de mensurar *intenção de tentar*, este modelo também pode ser uma alternativa viável à TT original, em virtude do alto valor deste construto em comparação com o da TT original.

Por fim, os resultados obtidos para esta versão da TT são melhores do que aqueles obtidos por Bagozzi e Warshaw (1990), em que os valores obtidos foram: 45% para *comportamento*

autorrelatado, 59% para *intenção de tentar* e 46% para a *atitude em relação à tentativa*, enquanto que na versão modificada os resultados foram 49%, 74% e 57%.

TABELA 67

Índices de ajuste para a SEM da TT acrescida do construto nível de envolvimento com o comportamento

Medida de Ajuste	Valor Obtido	Valor Desejado
Qui-quadrado	780,90640	Não definido
p-valor	0,0000	Maior do que 0,05
Graus de liberdade	406	O maior possível acima de zero
Qui-quadrado normalizado	1,92341	Acima de 1 até 3 e para modelos complexos até 5
CFI	,76069	Acima ou igual a 0,90
GFI	,88146	Acima ou igual a 0,90
AGFI	,85518	Acima ou igual a 0,90
RMSEA	,04661	Acima de 0,03 e abaixo de 0,08

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação à teoria da tentativa acrescida do construto *nível de envolvimento* (TAB. 67, os valores dos índices de ajuste também não são bons. O resultado do CFI está muito aquém do recomendado, de 0,90, e os índices de GFI e AGFI apresentam valores que também estão abaixo do indicado, de 0,90. O valor da estatística do qui-quadrado é significativa, o que reforça a tendência de problemas de ajuste no modelo. Somente o qui-quadrado normalizado e o RMSEA têm resultados que podem ser considerados adequados.

A avaliação considerando-se os índices em conjunto é a de que o modelo de equações estruturais para a teoria da tentativa modificada com o acréscimo do construto *nível de envolvimento* não tem um bom nível de ajuste, apesar do aumento da complexidade desse modelo em comparação com o modelo original e dos valores aceitáveis para o qui-quadrado normalizado e RMSEA.

Com o intuito de facilitar a visualização dos resultados dos testes de hipóteses, foi elaborado o seguinte Quadro 7.

Quadro 7

Resultados dos testes de hipóteses da pesquisa

(Continua)

Hipótese	Resultado
H1 - A teoria da tentativa possui um maior poder (índice) de explicação do que a teoria do comportamento planejado e do que a teoria da ação racional em relação à tentativa pelos indivíduos em perder peso.	Hipótese totalmente apoiada.
H2 - Os fatores teóricos – construtos - presentes na teoria da tentativa são capazes de explicar a <i>intenção</i> e a <i>ação</i> de perda de peso por parte dos indivíduos, ou seja, a teoria da tentativa tem validade nomológica.	Hipótese parcialmente apoiada. O construto <i>atitude em relação à tentativa e fracassar</i> não apresentou os resultados esperados pela TT.
H3 - Os fatores teóricos – construtos - presentes na teoria do comportamento planejado são capazes de explicar a <i>intenção</i> e a <i>ação</i> de perda de peso realizado pelas pessoas, ou seja, a teoria do comportamento planejado tem validade nomológica.	Hipótese parcialmente apoiada. O construto <i>controle percebido</i> não apresentou os resultados esperados pela TCP.
H4 - Os fatores teóricos – construtos - presentes na teoria da ação racional são capazes de explicar a <i>intenção</i> e a <i>ação</i> de perda de peso por parte dos indivíduos, ou seja, a teoria da ação racional tem validade nomológica.	Hipótese totalmente apoiada.
H5 - A incorporação do construto <i>comportamento passado</i> à teoria da ação racional aumenta o poder desta última na predição de <i>intenções comportamentais</i> e do <i>comportamento</i> autorrelatado.	Hipótese totalmente apoiada.
H6 - A incorporação do construto <i>comportamento passado</i> à teoria do comportamento planejado aumenta o poder desta última na predição da <i>intenção comportamental</i> e do <i>comportamento</i> autorrelatado.	Hipótese totalmente apoiada.
H7 - A incorporação do construto <i>emoções antecipadas</i> à teoria da ação racional aumenta o poder desta última na predição da <i>intenção comportamental</i> e do <i>comportamento</i> autorrelatado.	Hipótese rejeitada. O aumento na predição de <i>intenção comportamental</i> foi irrisório e não houve aumento da variância explicada de <i>comportamento</i> autorrelatado.
H8 - A incorporação do construto <i>emoções antecipadas</i> à teoria do comportamento planejado aumenta o poder desta última na predição da <i>intenção comportamental</i> e do <i>comportamento</i> auto-relatado.	Hipótese rejeitada. O aumento na predição de <i>intenção comportamental</i> foi irrisório e não houve aumento da variância explicada de <i>comportamento</i> autorrelatado.
H9 - A incorporação do construto <i>emoções antecipadas</i> à teoria da tentativa aumenta o poder desta última na predição da <i>intenção comportamental</i> e do <i>comportamento</i> autorrelatado.	Hipótese rejeitada. Não houve aumento da variância explicada de <i>intenção comportamental</i> e nem de <i>comportamento</i> autorrelatado.
H10 - A incorporação do construto <i>nível de envolvimento</i> à teoria da ação racional aumenta o poder desta última na predição da <i>intenção comportamental</i> e do <i>comportamento</i> autorrelatado.	Hipótese parcialmente apoiada. Houve aumento da variância explicada para os dois construtos (<i>intenção comportamental</i> e <i>comportamento</i> autorrelatado). Contudo, o percentual de aumento deste último foi pequeno (cerca de

Hipótese	Resultado
H11 – A incorporação do construto <i>nível de envolvimento</i> à teoria do comportamento planejado aumenta o poder desta última na predição da <i>intenção comportamental</i> e do <i>comportamento</i> autorrelatado.	6%). Hipótese parcialmente apoiada. Houve aumento da variância explicada somente para o construto <i>intenção comportamental</i> e não para o <i>comportamento</i> autorrelatado.
H12 – A incorporação do construto <i>nível de envolvimento</i> à teoria da tentativa aumenta o poder desta última na predição da <i>intenção comportamental</i> e do <i>comportamento</i> autorrelatado.	Hipótese totalmente apoiada.
H13 – A incorporação do construto <i>força das atitudes</i> à teoria da ação racional aumenta o poder desta última na predição da <i>intenção comportamental</i> e do <i>comportamento</i> autorrelatado.	Hipótese parcialmente apoiada. Houve aumento da variância explicada somente para o construto <i>intenção comportamental</i> e não para o <i>comportamento</i> autorrelatado.
H14 – A incorporação do construto <i>força das atitudes</i> à teoria do comportamento planejado aumenta o poder desta última na predição da <i>intenção comportamental</i> e do <i>comportamento</i> autorrelatado.	Hipótese parcialmente apoiada. Houve aumento da variância explicada somente para o construto da <i>intenção comportamental</i> e não para o <i>comportamento</i> autorrelatado.
H15 – A incorporação do construto <i>força das atitudes</i> à teoria da tentativa aumenta o poder desta última na predição da <i>intenção comportamental</i> e do <i>comportamento</i> autorrelatado.	Hipótese rejeitada.
H16 – A inclusão do construto <i>atitude negativa</i> à teoria da ação racional aumenta o poder desta última na predição da <i>intenção comportamental</i> e do <i>comportamento</i> autorrelatado.	Hipótese rejeitada. Apesar de apresentar aumento na variância explicada da <i>intenção comportamental</i> , esse valor é muito pequeno – cerca de 3% em termos relativos.
H17 - A inclusão do construto <i>atitude negativa</i> à teoria do comportamento planejado aumenta o poder desta última na predição da <i>intenção comportamental</i> e do <i>comportamento</i> autorrelatado.	Hipótese rejeitada.
H18 – A formação das <i>atitudes em relação ao sucesso</i> e <i>atitudes em relação ao fracasso</i> de forma indireta na teoria da tentativa, ou seja, utilizando-se além das crenças, também as avaliações das conseqüências das crenças aumenta o poder desta teoria na predição da <i>intenção comportamental</i> e do <i>comportamento</i> autorrelatado.	Hipótese rejeitada.

Fonte: Elaborado pelo autor

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

8.1 Discussão Sobre o Problema de Pesquisa e as Hipóteses

O primeiro item a ser abordado na conclusão deste trabalho refere-se às recomendações de Hair *et al.* (2009) sobre o uso da modelagem de equações estruturais. O grande perigo, de acordo com esses autores, é o de que o pesquisador resolva testar modelos e teorias sem considerar a importância teórica das alterações que ele se propõe a realizar confiando apenas nas amostras de dados que possui “em mãos”.

A modelagem de equações estruturais não deve ser utilizada para se encontrar teorias ou modelos que apresentem resultados estatísticos significativos a esmo, e sim testes baseados em conceitos teóricos.

No caso desta pesquisa, apesar da utilização da SEM no teste de diversas teorias e de suas extensões, cabe-se ressaltar que essas modificações foram totalmente fundadas a partir de trabalhos científicos de outros autores. As inclusões da influência de *emoções antecipadas*, *nível de envolvimento* e *força das atitudes* foram feitas a partir de outros estudos utilizando-se escalas previamente testadas e aprovadas. Da mesma forma que no teste do comportamento passado nas TAR e TCP, foram feitas com base nas críticas de Bagozzi e Warshaw (1990) a essas teorias. Esses construtos estão presentes na TT desenvolvida por esses autores. Além disso, a inclusão do construto *atitude negativa* nas TAR e TCP ocorreu em virtude de os estudos relacionados à TCP nunca terem alcançado a unidimensionalidade nos construtos *atitude* e *controle percebido*. Na prática, as pesquisas retinham aqueles indicadores em maior quantidade e que possuíam o mesmo teor negativo ou positivo em

relação ao construto. O mesmo ocorreu nesta pesquisa, em que dois indicadores negativos relativos às atitudes sobre o comportamento de tentar peso foram descartados na fase de verificação da unidimensionalidade do exame de dados. O mesmo ocorreu também com um indicador de *controle percebido*. A hipótese era a de que isso diminuiria o poder de explicação da TAR e da TCP, o que não foi apoiado pelos resultados da pesquisa. É importante destacar, ainda, que também Bagozzi e Warshaw (1990) dividiram as atitudes referentes ao comportamento em *atitudes em relação ao sucesso* e *atitudes em relação ao fracasso*, além de analisarem as *atitudes em relação ao processo*.

Portanto, as diversas extensões e modificações ocorridas nas teorias testadas neste trabalho foram resultado de um profundo estudo, análise e interpretação de pesquisas realizadas sobre a predição do comportamento do indivíduo.

Em relação aos dados qualitativos deste trabalho, é importante destacar que o processo de tentar perder peso está relacionado fortemente à percepção da mudança dos hábitos sociais das pessoas. Além disso, os familiares e cônjuges (namorado(a)s também) influenciam ou tentam exercer influência sobre esse aspecto pessoal dos indivíduos. Para muitos, o ato de tentar perder peso é constante e pode ser encarado como um verdadeiro desafio, em face das dificuldades e mudanças que são exigidas das pessoas. Além dos hábitos sociais, exercícios físicos, tempo para ter uma vida mais saudável e o auxílio de um profissional de saúde foram colocados como quesitos para se tentar perder peso e ter sucesso. Os resultados estão fortemente ligados à parte estética e de autoestima, bem como a aspectos da saúde geral do indivíduo.

Em termos gerenciais esta pesquisa mostra que os aspectos relacionados à aparência e à saúde parecem ser aqueles mais motivadores para a tentativa de perder peso. Como a obesidade pode ser considerada uma epidemia mundial e o Brasil também se enquadra nessa situação, os resultados desta pesquisa podem ser úteis para os gestores públicos criarem abordagens e projetos que visem minimizar esse problema entre a população brasileira.

Outra conclusão deste trabalho se refere à utilização do modelo indireto – duplamente composto – para o estudo da teoria da tentativa. Além de os testes não apresentarem resultados que justifiquem a adoção desse tipo de mensuração da teoria - considerando todo o conjunto de indicadores e resultados obtidos para as cargas padronizadas, o poder de explicação dos construtos e os valores dos índices de ajuste -, a parte operacional (questionário, manipulação de variáveis e cálculos estatísticos, entre outros) também se torna mais complexa, além do modelo, em virtude de o número de questões relativas às crenças sobre o comportamento e ter sucesso e fracassar dobrar de tamanho. Isso significa que, por exemplo, se forem identificadas cinco crenças para cada um dos construtos o questionário irá apresentar um número de dez questões a mais para cada um dos respondentes, o que dificultaria sobremaneira as pesquisas que ocorrem, principalmente em locais públicos, pois o número de construtos da teoria da tentativa já é muito maior do que as outras duas teorias testadas nesta pesquisa, a TAR e a TCP.

Um dos pontos positivos encontrados ao analisar os dados relativos a esta versão da teoria da tentativa diz respeito ao valor negativo da relação entre *atitude em relação ao fracasso* e *atitude em relação à tentativa*. Nesse caso, o valor negativo é condizente com a teoria original principalmente em razão de que se esperam valores negativos para *atitude em*

relação ao fracasso. Por conseguinte, esse resultado é mais condizente com a teoria do que o resultado alcançado com a teoria original.

Outro item a ser considerado é o construto da atitude em relação à tentativa e falhar. Os resultados são condizentes com aqueles encontrados por Bagozzi e Warshaw (1990). Primeiramente, no estudo original destes autores, o construto composto formado pela multiplicação da atitude frente à tentativa e falhar com a expectativa de falhar não influenciou de forma estatisticamente significativa, a formação da atitude frente à tentativa (carga padronizada de somente ,11). Além disso, estes autores descrevem que realmente era esperado que o construto da atitude relativo à tentativa e falhar realmente tivesse pouca influência sobre a atitude geral do indivíduo. No caso específico desta pesquisa, o resultado foi de somente 0,01.

De acordo com os resultados obtidos, não vale a pena para o pesquisador alterar a forma de mensurar as atitudes relativas ao comportamento estudado para um método indireto - assim como AJZEN faz em pesquisas da TAR e TCP -, formado pelas crenças multiplicadas pela avaliação das crenças. O adequado é continuar utilizando o método direto, assim definido por Bagozzi e Warshaw (1990) em seu trabalho de descrição da teoria da tentativa.

O único contraponto a essa conclusão se refere ao fato de que a partir das medidas indiretas, ou seja, naquelas em que o pesquisador conhece não somente a atitude já formada, mas também as crenças e as avaliações dessas crenças por parte dos respondentes, o gestor de marketing tem melhores instrumentos para tentar modificar as atitudes do público de interesse, por meio de ações focadas nas três partes das atitudes: a cognição, afeição e conação.

Os resultados em relação à TT e seus modelos estendidos (*nível de envolvimento, força das atitudes e emoções antecipadas*) mostram que a versão que apresentou o maior índice de variância média explicada foi o modelo modificado com o *nível de envolvimento* dos indivíduos com o comportamento, com 74% para *intenção comportamental* e 49% para *comportamento* autorrelatado. Cabe ressaltar que essa versão apresenta índices de ajustes um pouco piores do que a versão original, provavelmente em virtude do aumento da complexidade do modelo. Além disso, é importante ressaltar que no caso de *força das atitudes* tem-se um comprometimento da validade nomológica em função dos baixos valores dos construtos *normas subjetivas e atitude em relação à tentativa e fracassar*. Para facilitar as conclusões acerca dos resultados dos modelos estendidos da TT testados, tem-se a Tabela 68 a qual exhibe as variâncias explicadas para a *intenção comportamental e comportamento autorrelatado* da TT e de todas as suas versões para a comparação desses valores obtidos.

TABELA 68

Resultados da teoria da tentativa e suas versões sobre a intenção comportamental e comportamento autorrelatado

Versões da Teoria da Tentativa	Intenções Comportamentais % de Variância Explicada	Comportamento Autorrelatado % de Variância Explicada
Original	60	44
Medida indireta	54	43
Nível de envolvimento	74	49
Força das atitudes	05	29
Emoções antecipadas	56	44

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação à TAR e aos modelos estendidos (*comportamento passado, atitudes negativas, emoções antecipadas, força das atitudes e nível de envolvimento*), os resultados obtidos indicam que a maior variância explicada de *comportamento* autorrelatado foi da versão modificada com o *comportamento passado (frequência e recentidade)*, com 40%. Para *intenção comportamental*, o modelo que apresentou a maior variância explicada foi a versão

modificada com *força das atitudes*, com 71%. Cabe ressaltar que essas versões apresentam índices de ajustes um pouco inferiores do que a versão original, provavelmente em virtude do aumento da complexidade dos modelos. Além disso, é importante ressaltar que no caso de *força das atitudes* tem-se um comprometimento da validade nomológica, em função dos baixos valores dos construtos *normas subjetivas* e *comportamento passado (frequência)*. Para facilitar as conclusões acerca dos resultados dos modelos estendidos da TAR testados, tem-se a Tabela 69, a qual exhibe as variâncias explicadas para a *intenção comportamental* e *comportamento autorrelatado* da TAR e de todas as suas versões para a comparação desses valores obtidos.

TABELA 69

Resultados da teoria da ação racional e suas versões sobre a intenção comportamental e comportamento autorrelatado

Versões da Teoria da Ação Racional	Intenções Comportamentais % de Variância Explicada	Comportamento autorrelatado % de Variância Explicada
Original	41	35
Nível de envolvimento	65	37
Força das atitudes	71	34
Emoções antecipadas	42	33
Comportamento passado	62	40
Atitude negativa	42	35

Fonte: Dados da pesquisa

Analisando-se os resultados da TCP e os seus modelos estendidos (*comportamento passado, atitudes negativas, emoções antecipadas, força das atitudes e nível de envolvimento*), os resultados obtidos são praticamente idênticos aos da TAR. A maior variância explicada de *comportamento* autorrelatado foi da versão modificada com o *comportamento passado (frequência e recentidade)*, com 40%. Para *intenção comportamental*, o modelo que apresentou a maior variância explicada foi a versão modificada com *força das atitudes*, com 72%. Cabe ressaltar que essas versões apresentam índices de ajustes um pouco piores do que a versão original, provavelmente em virtude do aumento da complexidade dos modelos. Além

disso, é importante ressaltar que no caso de *força das atitudes* tem-se um comprometimento da validade nomológica, em função dos baixos valores dos construtos *normas subjetivas*, *controle percebido* e *comportamento passado (frequência)*. Para facilitar as conclusões acerca dos resultados dos modelos estendidos da TCP testados, tem-se a Tabela 70 a qual exibe as variâncias explicadas para a *intenção comportamental* e *comportamento autorrelatado* da TCP e de todas as suas versões para a comparação desses valores obtidos..

TABELA 70

Resultados da teoria do comportamento planejado e suas versões sobre a intenção comportamental e comportamento autorrelatado

Versões da Teoria do Comportamento Planejado	Intenções Comportamentais % de Variância Explicada	Comportamento autorrelatado % de Variância Explicada
Original	44	34
Nível de envolvimento	65	33
Força das atitudes	72	33
Emoções antecipadas	42	31
Comportamento passado	64	40
Atitude negativa	44	34

Fonte: Dados da Pesquisa

Verifica-se que a inclusão do construto *controle percebido* não alterou a capacidade preditiva da TAR, ou seja, a TCP não apresentou o resultados esperados. Isso é causa dos baixíssimos valores obtidos para as relações do construto *controle percebido*. Os resultados não adequados do construto *controle percebido* são discutidos mais adiante, nessa mesma seção, ao se abordar a importância dos construtos.

Outro ponto a ser considerado diz respeito à inclusão dos construtos *comportamento passado – frequência e recentidade – e atitude negativa*. A recomendação acerca de sua inclusão ou não dos mesmos em futuras pesquisas empíricas não é discussão meramente baseada em números, índices e indicadores. Além dos devidos valores de ajuste e pressupostos que devem ser atendidos, é importante frisar que também em termos teóricos e operacionais a inclusão desses indicadores é pertinente.

Considerando-se os aspectos teóricos, não somente no trabalho de apresentação da teoria da tentativa (Bagozzi;Warshaw, 1990), Bagozzi, em diversos trabalhos publicados e teorias desenvolvidas (por exemplo, a teoria orientada por metas), justificou e incluiu esses construtos em seus modelos de predição do comportamento do consumidor. Em relação à teoria da tentativa, as *atitudes negativas* podem ser descritas como o resultado da multiplicação entre a expectativa de fracasso e as crenças em relação à tentativa – comportamento – de fracassar.

Em termos práticos a inclusão desses construtos tanto na teoria da ação racional quanto na teoria do comportamento planejado não aumentaram de forma significativa a complexidade da modelagem de equações estruturais. A operacionalização dos pressupostos a serem atendidos e o tamanho do questionário não são tão afetados, pois, considerando-se o *comportamento passado*, as questões relativas a *frequência* e *recentidade* podem ser consideradas *default*. Além disso, o processo de identificação de *atitudes negativas* já está contemplado no roteiro de elaboração da pesquisa qualitativa para a identificação das crenças relacionadas ao comportamento (AJZEN, 2002a). Durante o processo de verificação da unidimensionalidade, aquelas dimensões – positiva ou negativa – que apresentam um menor número de itens considerados reversos, geralmente é expurgada dos cálculos posteriores, o que vies a formação do construto *atitude* em totalmente positivo – a maioria dos casos – ou totalmente negativo.

Outro resultado um pouco diferente daqueles obtidos por Bagozzi e Warshaw (1990) refere-se ao comportamento do construto *frequência* em relação ao comportamento. No caso desta pesquisa, verificou-se que a influência da *frequência* passada dos respondentes em relação a

tentar perder peso é muito pequena em relação ao comportamento. Por outro lado, como era prevista pela TT a *recentidade* influenciou fortemente o comportamento e a mesma *frequência* influenciou *intenção comportamental*, mas não com a mesma magnitude da relação entre *recentidade* e *comportamento*. Por conseguinte, obviamente, a relação entre *frequência* e *intenção comportamental* foi bem mais forte do que a relação entre *frequência* e *comportamento*.

Algo parecido pode ser observado para a TAR e a TCP. Nesses casos, os construtos do *comportamento passado* foram ligados ao *comportamento* autorrelatado. *Frequência* não foi ligada a *intenção comportamental*. Os resultados indicam uma associação de *recentidade* muito mais forte e significativa com *comportamento* do que a influência da *frequência* sobre *comportamento*.

Provavelmente, esse resultado pode explicar em termos teóricos por que existe diferença entre *intenção comportamental* e *comportamento* autorrelatado. Enquanto os indivíduos que tentaram perder peso mais frequentemente têm forte *intenção comportamental* em agir novamente, o seu *comportamento* autorrelatado não se traduz nas suas expectativas. A explicação pode residir no fato de que as pessoas que tentam mais frequentemente perder peso são aquelas que mais fracassaram em sua tentativa, o que, de certa forma, pode não influenciar de sobremaneira a sua intenção, mas sim o seu comportamento.

Assim, uma hipótese que pode ser descrita é a de que as emoções antecipadas, as quais, muitas vezes, podem ser negativas, devem estar ligadas não à intenção, mas sim ao comportamento. Por outro lado, existe uma grande correlação significativa entre *emoções antecipadas* e o construto *atitude*. Inclusive, comparando-se os resultados da TAR e da TCP

originais com as estendidas pelas emoções antecipadas, verifica-se que o poder de predição da variância explicada das teorias modificadas permaneceu o mesmo, mas a correlação entre *emoções antecipadas* e *intenção comportamental* é alta e significativa. Além disso, a correlação entre as *atitudes* e a *intenção comportamental* diminuiu em virtude da presença de *emoções antecipadas*.

Ainda em relação aos construtos do *comportamento passado* (*frequência* e *recentidade*), os resultados obtidos para a TAR e TCP mostram que existem correlações com altos valores para as cargas padronizadas e estatisticamente significativas com o construto *atitude*. Na prática, isso significa que quanto mais o indivíduo tentou perder peso – frequência – e quanto mais recente foi a tentativa – *recentidade* –, mais favoráveis são as suas atitudes. Assim, uma hipótese que pode ser elaborada a partir dos resultados desta pesquisa é a de que a atitude pode ter como antecedentes a *frequência* e a *recentidade* ou, pelo menos, a *frequência* (em função da comparação dos resultados obtidos para esses dois construtos relacionados a *intenção comportamental* e *comportamento* autorrelatado, inclusive na TT também). Por conseguinte, essa é uma proposta para estudos futuros.

Como já foi visto no referencial teórico, o poder ou não do *comportamento passado* sobre a predição do *comportamento* futuro apresenta opiniões diversas entre muitos autores. Alguns consideram que ele tem uma influência forte e direta sobre o comportamento, independentemente de qual o comportamento estudado. Outros são completamente opostos, indicando que a sua influência pode ser mediada por outras variáveis. E, ainda, há aqueles que acreditam que o tipo de comportamento – alto ou baixo envolvimento do indivíduo – determina se o comportamento passado tem forte ou fraca influência sobre o comportamento futuro das pessoas.

Em 2002, Ajzen escreveu um trabalho em que trata basicamente do tema relacionado ao comportamento passado prevendo o comportamento futuro. Primeiramente, Ajzen (2002b) descreve que o comportamento passado foi considerado como um “construto candidato” a compor tanto a TAR quanto, posteriormente, a TCP.

Ajzen (2002b), cita diversos estudos que mostraram que a adição do construto *comportamento passado* aumentou o indicador das variâncias explicadas sobre *intenção comportamental* e *comportamento* observado ou autorrelatado. Esse fenômeno não condiz com os resultados preconizados pela TAR e pela TCP, as quais definem que os construtos presentes nessas teorias são capazes de mediar completamente as relações e formação de *intenção comportamental* e *comportamento* realizado.

Um dos primeiros contra-argumentos de Ajzen (2002b) é o de que, apesar de existirem muitos comportamentos que podem ser classificados como rotineiros ou habituais, a TAR e a TCP não preveem que o indivíduo tenha de reformular ou de reorganizar as suas crenças, e conseqüentemente, as suas atitudes, normas subjetivas e controle percebido sobre o comportamento habitual ou rotineiro em questão. Basicamente, o fato de uma pessoa repetir um comportamento se baseia, mais fortemente, no fato de que as suas atitudes, normas subjetivas e controle percebido mantiveram-se estáveis ao longo do tempo. Se as crenças e atitudes forem instáveis ao longo do tempo, a tendência é a de que o comportamento passado tenha maior importância na previsão do comportamento futuro, em que o autor inclusive, realizou estudos nos quais os participantes tinham mais uma “onda” de respostas de questionários para verificar a força e a estabilidade das crenças e atitudes ao longo do tempo. Por fim, outra explicação de Ajzen (2002b) recai sobre a veracidade das crenças e atitudes

medidas nas pesquisas. Casos essas crenças atitudes sejam ambíguas, incertas, dúbias e afins, elas são consideradas instáveis para prever o comportamento dos indivíduos, pois eles muitas vezes, são otimistas em relação à ação e não medem as consequências dessa ação, não pensam com muita antecedência na reação das outras pessoas, entre outros fatores. Em compensação, quando esse fato ocorre o comportamento passado apresenta influência sobre o comportamento futuro.

Diversos trabalhos de Ajzen em conjunto com outros pesquisadores foram analisados nesta tese, ora validando, ora testando tanto a TAR quanto a TCP. Nesses trabalhos, Ajzen e seus colaboradores não mediram a intensidade e a estabilidade das atitudes ao longo do tempo, tal como também não foi feito neste trabalho de doutorado. A conclusão que segue é bem simples: é impossível de antemão identificar se as atitudes são fortes ou fracas, exceto se o pesquisador utilizar uma escala de força das atitudes, como foi feito nesta pesquisa, em conjunto com as teorias originais, como a operacionalização de mais de uma onda de questionários. Isso é extremamente trabalhoso e, em algumas situações, pouco confiável. Imagine o pesquisador repentinamente depois de seis semanas o mesmo questionário para o mesmo público-alvo (alunos, por exemplo) e a reação deles diante das perguntas. Considere-se, ainda, o fato de que a mensuração do comportamento passado é pouco trabalhosa, fácil, rápida e, muitas vezes, já faz parte do questionário, independentemente de usá-lo em conjunto com as teorias originais - TAR ou TCP - ou não. Conclui-se que este construto deve ser incluído nos testes a serem realizados na TAR e na TCP, exceto quando as condições anteriormente citadas não estiverem presentes.

Ao estudar diversos trabalhos – alguns deles detalhadamente explicados no referencial teórico –, percebe-se claramente que não existe um consenso sobre a influência do

comportamento passado sobre o comportamento futuro entre os pesquisadores. Além disso, também fica bem claro que ainda não se descobriu quando – em quais condições, tipos de comportamento, público, ocasião, humor, força das atitudes e quaisquer outras variáveis que possam influenciar o comportamento futuro dos indivíduos - essa influência ocorre e sob quais circunstâncias. O que foi mostrado até o presente momento é que em alguns estudos o comportamento passado é importante e em outros ele não é importante para a previsão do comportamento futuro. E os pesquisadores ainda não conseguiram definir o porquê dessas variações nos diferentes estudos, ou seja, as causas dessas mudanças do poder de influência do comportamento passado (frequência + recentidade).

Outro item a ser analisado é a importância dos construtos. Em consonância com a TAR e a TCP, o construto *atitude* teve maior influência na formação das intenções sobre o comportamento do que *normas subjetivas* e *controle percebido*. Todavia, esses resultados não deixam de ser um pouco surpreendentes.

Em primeiro lugar, a diferença dos valores entre *atitudes* e os demais construtos foi muito alta. Isso foi uma surpresa, em virtude de que a tentativa de perder peso é algo desejável em relação à saúde e à aparência. Assim, familiares, parentes, cônjuges e amigos deveriam ter uma influência maior nesse tipo de situação.

Controle percebido também é um construto que deveria apresentar valores maiores, em razão de que esse é um ato em que a pessoa não age por impulso. Isso ocorre em virtude de que as intenções de agir são mais pensadas, o que significa maior esforço cognitivo do respondente, o que também é uma característica que ocorre ao se preencher um questionário. Além do mais, a tentativa de perder peso pode exigir uma série de atividades ou comportamentos dos

indivíduos, que podem ser considerados como “não prazerosos” e/ou que exigem um forte comprometimento – para grande parte das pessoas de forma geral -, tais como fazer exercícios físicos, fazer dieta, deixar de comer o que gosta, mudar hábitos alimentares, mudar hábitos sociais, ir ao médico (mais detalhes, verificar os resultados da pesquisa qualitativa descritos no capítulo Metodologia).

Os valores obtidos para as relações de *controle percebido*, mesmo nas diferentes versões da TCP modeladas, foram muito ruins, sem exceção para todas elas. Além disso, comparando-se o seu resultado com os obtidos com a TAR – pois a TCP é igual à TAR com a inclusão do construto controle percebido –, verificou-se que o acréscimo de *controle percebido* não foi capaz de aumentar em termos significativos a variância explicada das intenções comportamentais, nem os valores para *comportamento* autorrelatado. Os resultados foram tão ruins que ficaram abaixo daqueles descritos por Armitage e Conner (2001), nos quais o controle percebido aumentou 6% do R² de *intenção comportamental* e 2% do R² de *comportamento* autorrelatado. Os resultados são condizentes com os apresentados por Armitage e Conner (2001), que descrevem que o construto controle percebido pouco influencia a variância explicada sobre *comportamento* autorrelatado.

Em termos teóricos, foi descrito no referencial teórico que os comportamentos percebidos que podem ser controlados pelos indivíduos, apresentaram o construto *controle percebido* com altos valores em termos de relação positiva, tanto com a *intenção comportamental* quanto com o *comportamento*.

Em termos dos resultados desta pesquisa, a explicação mais plausível para esse resultado ruim repousa sobre os baixos índices de confiabilidade obtidos para os indicadores desse construto.

Nesse caso, a pressa ou o desinteresse dos respondentes podem prejudicar o processo de mensuração dos indicadores desse construto. Outra possibilidade é a de que os indicadores identificados na pesquisa qualitativa não são adequados para o comportamento relativo à tentativa de perder peso.

Os mesmos resultados ruins foram observados pelas atitudes negativas em relação a *intenção comportamental*. Essas *atitudes negativas* foram formadas a partir do teste de unidimensionalidade sobre o construto *atitude*. Elas representam os itens reversos existentes no construto *atitude*. Nesse caso, novamente, pode ter havido um desleixo dos respondentes em relação a essas questões. O índice de confiabilidade de *atitudes negativas* também está entre os menores observados nessa pesquisa.

Outro ponto a ser discutido diz respeito à comparação entre a TAR acrescida de *emoções antecipadas* e a TAR acrescida de *comportamento passado*. Apesar de a primeira não apresentar uma validade nomológica em relação aos componentes da teoria, o seu poder de explicação é maior do que a última, a qual tem validade nomológica. Isso significa que existe uma grande oportunidade de aumento do poder de predição da TAR estendida com o comportamento passado, bem como da existência da validade nomológica a partir de mudanças na composição e na ordem de relacionamento entre os construtos. Inclusive, esta hipótese já foi descrita no tópico de Validade nomológica e teste de hipóteses.

Foi observado que o construto *força das atitudes* aumentou os valores das variâncias explicadas para a *intenção comportamental* e *comportamento* autorrelatado. Contudo, a presença desse construto diminuiu fortemente a influência de *atitude* e *normas subjetivas*, além dos altos valores da correlação entre esses construto e *força das atitudes*. Isso pode ser

um indicativo de que esse construto precede *atitudes* e *normas subjetivas*. Isso ocorre em virtude de que quanto maior a *força da atitude*, mais presente esse comportamento está presente na mente das pessoas e, conseqüentemente, mais elas pensam sobre esse assunto. Da mesma forma, em relação às normas sociais, quanto mais forte for a *atitude*, provavelmente, mais o respondente irá considerar ou não importantes a opinião das pessoas que são importantes para ele.

Por fim, tem-se as conclusões entre os três modelos testados neste trabalho. O primeiro item a ser destacado é que a TCP não apresentou os resultados esperados de aumento das variâncias explicadas comparadas à TAR, pois, conceitualmente, a TAR é uma extensão da TCP, além de não apresentar validade nomológica em função do construto *controle percebido*.

Todavia, a TT apresenta resultados melhores e maiores em termos de variância explicada dos construtos *intenção comportamental* e *comportamento* sobre a TAR. As vantagens da TAR são a validade nomológica e a parcimônia, em virtude do pequeno número de construtos envolvidos e do fato de que o construto *atitude em relação à tentativa e fracassar* não apresentou resultados coerentes com a expectativa da teoria.

Algumas versões estendidas das teorias testadas apresentaram melhores resultados que as originais. Contudo, mesmo considerando algumas dessas versões modificadas, a TAR e a TCP não conseguiram resultados próximos da variância explicada de *comportamento* autorrelatado. Em relação à variância da *intenção comportamental*, alguns resultados das TAR e TCP modificadas foram mais similares aos da TT original e modificados.

8.2 Limitações do Trabalho

O primeiro item a ser ressaltado em relação às limitações do trabalho é o grande número de questionários inválidos. Isso pode ser consequência da grande extensão do questionário e da queixa de alguns respondentes de que o questionário tinha muitas questões repetidas, e por isso poderiam se sentir à vontade ou sem o comprometimento de responder o máximo de perguntas possíveis devido à semelhança de muitas questões, na percepção dos respondentes, o que obviamente não corresponde à verdade.

Outro fator que pode ter colaborado para o aumento do número de questionário inválidos se refere ao fato de que, na maioria das vezes, os professores aplicaram os questionários ao final das aulas, pois no início o número de alunos era bem baixo, principalmente no primeiro horário aonde muitos chegam atrasados em função de obrigações profissionais e trânsito, entre outros fatores. No final da aula, alguns alunos têm maior pressa para preencher o questionário e ir embora para casa ou aproveitar o tempo para descansar. O próprio autor desta tese percebeu esse tipo de comportamento por parte dos respondentes.

O estudo teve uma amostra composta por 426 casos. Em relação ao número de variáveis a serem calculadas e ao tamanho da amostra, a análise indica que este último é adequado para a grande maioria das SEM realizadas. Somente para as TT estendidas pelo *nível de envolvimento, força das atitudes e emoções antecipadas* é que o tamanho da amostra apresenta limitações quanto ao seu tamanho.

Outro ponto a ser considerado é que o respondente tinha de se identificar no próprio questionário. Alguns entrevistados podem ter se sentido estimulados em marcar respostas

mais “politicamente” corretas. Como descreveu Gleiser (1997), o fato de o pesquisador medir pode mudar o que é medido. Isso ocorre tanto nas ciências naturais quanto nas ciências sociais.

Ainda em relação ao viés das respostas ao questionário, tem-se outra limitação: o modo de coleta de dados relativos ao comportamento autorrelatado pelos respondentes. Mais especificamente, os resultados do comportamento foram relatados pelos próprios respondentes, os quais, em algumas situações, podem se sentir incentivados ou pressionados a oferecer respostas “politicamente corretas”. Além disso, os resultados de Armitage e Conner (2001) mostram que a variância explicada aumenta cerca de 50% quando o comportamento é relatado pelo próprio respondente em comparação quando o comportamento estudado pode ser observado sem a interferência do respondente. Em termos absolutos, os resultados são de 31%, em média, para o R^2 do comportamento autorrelatado e de 20% para o comportamento observado.

Outra limitação desta pesquisa que pode distorcer os dados coletados refere-se à aplicação do retorno do questionário para os respondentes. O instrumento de coleta de dados desse retorno consiste somente de uma questão, que indaga se o entrevistado tentou ou não perder peso nos último trinta dias (mais detalhes no apêndice D). Contudo, nem todos os respondentes foram contactados exatamente trinta dias após a aplicação do questionário que contém as teorias TAR, TCP e TT, além das intenções de tentar ou não perder peso nos últimos trinta dias. Isso se deveu ao fato de que foram mais de vinte turmas de alunos. Além disso, algumas turmas completaram trinta dias no final de semana, o que também inviabilizou a aplicação do questionário de retorno. Por último, é importante ressaltar que alguns alunos faltaram à aula exatamente no dia da aplicação do questionário de retorno e, portanto, tiveram de ser

contatados alguns dias depois dos outros colegas. Contudo, todos os alunos foram contatados entre trinta e quarenta dias após a apresentação do primeiro questionário e a grande maioria dos respondentes – mais de 80% - teve o seu retorno compreendido entre 30 e 33 dias.

Outra limitação do trabalho que pode ter influenciado as SEM realizadas diz respeito aos valores da AVE e da confiabilidade composta para os construtos *controle percebido* e *atitudes em relação ao processo*, que apresentam baixos valores. Isso pode ser uma das causas de o construto *controle percebido* ter apresentado baixa influência sobre os construtos de *intenção de tentar* e *comportamento*, apesar de em relação ao construto *atitudes em relação ao processo*, a sua influência ter sido grande sobre o construto *atitude em relação à tentativa*.

Em relação à amostra escolhida, o fato de tratar-se de uma amostra por conveniência, formada por estudante de nível superior em somente uma instituição de ensino da cidade de Belo Horizonte, acarreta que o poder de generalização dos resultados obtidos é bastante restrito. Isso significa que os resultados não são conclusivos nem em nível de estudantes, quiçá em relação à população em geral.

É importante salientar que foram focalizados diversos estudos, sejam eles dos autores das teorias como de outros pesquisadores que também testaram essas teorias com amostras de estudantes. O exemplo mais emblemático em relação a essa consideração sobre a amostra foi o trabalho de Bagozzi e Warshaw (1990), no qual foi apresentada a teoria da tentativa, cuja amostra foi formada por 264 estudantes de pós-graduação em negócios de duas universidades canadenses: 240 questionários válidos ao final.

Ressaltam-se aqui os aspectos práticos de se realizar este trabalho com a população em geral, em face de seu nível de dificuldade de entendimento e interpretação em relação ao questionário utilizado. A grande extensão do questionário também torna bastante difícil – ou mesmo inviável – a sua aplicação na rua ou, mesmo, a marcação de encontros com os respondentes, situação agravada pela falta de tempo e pela percepção de insegurança das pessoas.

Em relação ao comportamento estudado – tentar perder peso -, da mesma forma como ocorreu com a amostra utilizada, cabe ressaltar que os resultados da pesquisa não podem ser generalizados para todos os tipos de comportamento. Inclusive porque, como já foi descrito no referencial teórico, determinados tipos de comportamento apresentam melhores resultados de predição a partir das teorias e do instrumento de coleta de dados utilizado, o questionário.

Outro ponto que merece ser descrito diz respeito à possível confusão que pode ocorrer entre o comportamento em si e os resultados advindos desse comportamento. Em consequência, algumas das respostas sobre o comportamento podem estar relacionadas à consequência ou ao resultado do comportamento, e vice-versa. Esse fato pode viesar algumas das respostas obtidas, principalmente em relação às crenças relativas ao comportamento ou ao resultado do comportamento. Contudo, isso ocorre de forma em geral quando se analisa o comportamento do indivíduo, por exemplo, usar preservativo em relações sexuais, parar de fumar, alugar fita de vídeo, usar remédios genéricos, entre outros tipos de comportamento.

Uma crítica à operacionalização do modelo de Ajzen (2002b), a qual se transformou em uma limitação desta pesquisa, refere-se à avaliação das crenças salientes sobre o comportamento. No caso desta pesquisa, baseada nas orientações de Ajzen (2002b), as avaliações das crenças

salientes são formuladas da seguinte maneira: “Considero que ‘crença saliente’ é:...”. Contudo, essa crença saliente sozinha pode ter uma avaliação por parte do respondente e outra quando associada ao comportamento. Nesse caso, a frase teria o seguinte conteúdo: “Considero que ‘crença saliente’ tentando perder peso é:...”. Esse tipo de recomendação é pertinente com as descrições de Ajzen (2006), que explica que a mensuração das crenças e atitude relacionadas a um comportamento específico deve ser bem-delimitada em termos de ação, alvo, contexto e tempo. Ainda, é pertinente ressaltar que essa modificação pode ser considerada uma sugestão para futuras pesquisas, as quais poderão apresentar resultados melhores em função de mensurações mais adequadas das avaliações das crenças salientes.

Outra limitação deste estudo prende-se à utilização da SEM em conjunto com indicadores formados por medidas indiretas. De acordo com Bagozzi e Warshaw (1990), quando existem medidas indiretas, o método mais adequado para a estimação dos parâmetros e construtos consiste no uso das regressões hierárquicas, e não o da SEM. Por outro lado, Hankins, French e Horne (2000) explicam que as medidas indiretas podem apresentar problemas, mas existe a possibilidade tanto de usar as regressões hierárquicas quanto a SEM. Ajzen (1991) descreve que a SEM pode ser usada para testar a TCP, mas que usualmente isso não ocorre, em virtude de muitos construtos não possuírem múltiplos indicadores. Em diversos trabalhos, é possível verificar a utilização da SEM testando e medindo a TCP ou TAR, em que alguns construtos foram medidos de forma indireta. Lee (2005) e Lee (2009) (autores diferentes) e Karash *et al.* (2008), em pesquisas de doutorado e consultorias para o governo estadunidense produziram trabalhos cujas atitudes foram construídas de forma composta – multiplicativa – e que utilizaram a SEM. Inclusive em Karash *et al.* (2008), um dos autores do trabalho é o próprio Icek Ajzen. Por fim, cabe-se ressaltar que diversos estudos brasileiros em nível de mestrado e doutorado também utilizaram medidas compostas em conjunto com a SEM, como Matos,

2008; Ramalho, 2006.

Por fim, em relação às limitações, o fato de as previsões das teorias testadas não terem alcançado níveis tão altos em relação a outros tipos de ciências mais duras não as tornam menos importantes. Mesmo nas ciências duras a certeza deu lugar à probabilidade, e as teorias científicas têm um campo de validade, por isso não podem explicar todos os fenômenos que ocorrem (GLEISER, 1997).

8.3 Sugestões de Pesquisas Futuras

Novas pesquisas podem e devem ser realizadas considerando as teorias estudadas em conjunto com o comportamento, seja ele autorrelatado ou observado. O tópico sobre a justificativa tece considerações importantes sobre a realização deste estudo e, conseqüentemente, orienta a realização de novos estudos.

Como sugestão pode-se indicar a retirada das questões relativas à medida indireta da teoria da tentativa. Esse procedimento é capaz de reduzir em mais de 20% o tamanho do questionário utilizado. O mesmo ocorre com o construto *força das atitudes* que é formado por uma escala com 12 itens no questionário. Com certeza, essas medidas facilitarão sobremaneira a operacionalização dessas pesquisas.

Apesar dos resultados obtidos com o construto *atitude negativa* não atingirem o esperado, novamente, ressalta-se que o descarte das dimensões formadas por itens reversos nas crenças relacionadas ao comportamento limita em termos teóricos a aplicação da teoria da ação racional e da teoria do comportamento planejado. Por isso, sugere-se em pesquisas futuras a

inclusão desse construto com o intuito de verificar o poder de predição do comportamento por parte das teorias, bem como o nível de ajuste dos modelos de equações estruturais desenvolvidos para a medição nessas pesquisas.

Outra sugestão é a de se pesquisar comportamentos em que a força de vontade e a disciplina não sejam tão importantes, tais como os comportamentos habituais. Posteriormente, será possível comparar comportamentos em que o indivíduo possui maior envolvimento cognitivo e planejamento, daquele no qual ele age mais por impulso ou por hábito. Assim, poder-se-á chegar à conclusão de que para determinados tipos de comportamento algumas teorias possuem maior poder explicativo, enquanto que para outros comportamentos diferentes teorias poderiam ser usadas para prever o comportamento do indivíduo. Além disso, como já foi visto anteriormente, os comportamentos que se tornam hábitos, apresentam altos valores para as associações entre *comportamento passado* e o *comportamento* observado ou relatado.

Os construtos relativos a *comportamento passado* apresentaram altas e significativas correlações com o construto *atitude* na TAR e na TCP. Assim, uma sugestão para pesquisas futuras é a de elaborar uma SEM para a TAR e a TCP modificadas, em que os construtos *frequência* e *recentidade* sejam antecedentes teóricos e estruturais do construto *atitude*, e não do *comportamento* autorrelatado. Este tipo de situação pode ser estudado por meio da verificação da existência ou não de mediação entre esses construtos. Assim, o pesquisador deverá testar e verificar se existem mudanças singificativas nos valores das relações entre os construtos, a partir da mudança da direção e da seqüência entre eles. Esse tipo de verificação chama-se mediação (HAIR *et al.*, 2009).

Outra sugestão de futuras pesquisas é formulada a partir das discussões realizadas nesta parte final do trabalho. Nesse caso, devem-se realizar estudos nos quais *força das atitudes* é medido em conjunto com *comportamento passado*. Assim, poderão ser feitas comparações se realmente as atitudes mais fortes têm maior poder de predição do comportamento e diminuem a importância do comportamento passado ou se, o comportamento passado ainda possui algum tipo de influência sobre o comportamento futuro, independentemente da força das atitudes.

Outra pesquisa que poderia ser feita, em virtude dos resultados aqui apresentados, também na consiste na inclusão das *emoções antecipadas* ligadas diretamente a *comportamento*, e não a *intenção comportamental*. Este tipo de situação pode apresentar melhores resultados principalmente se o comportamento for habitual ou por impulso por parte do indivíduo.

Outra sugestão de pesquisa, baseada nos resultados da pesquisa, é a de se testar a TAR e a TCP acrescidas dos construtos *comportamento passado* (*frequência + recentidade*) e *força das atitudes*. Essa combinação em separado foi a que apresentou o maior valor para as variâncias explicadas das intenções comportamentais e comportamento autorrelatado.

Além disso, a TT acrescida do construto *nível de envolvimento* também apresentou resultados superiores ao da TT original. Esta é outra sugestão de estudos futuros sobre as teorias de predição do comportamento.

Estudos utilizando a análise multigrupo na SEM, também podem ser desenvolvidos para verificar se para o grupo que possui emoções negativas mais fortes, ou seja, são mais pessimistas, as teorias apresentam uma maior variância explicada para as *intenções*

comportamentais e para o *comportamento*. Como já foi descrito no referencial teórico, os indivíduos mais pessimistas em relação a um determinado comportamento são mais racionais no processo de avaliação à respeito de agir ou não. Por isso, a tendência das teorias serem mais eficientes na previsão do comportamento para este grupo de pessoas. Além disso, o mesmo poderia ser feito em relação à força das atitudes e nível de envolvimento. Para os indivíduos que apresentam esses construtos mais fortes, as teorias testadas nesta tese devem apresentar maiores valores para as variâncias explicadas para *intenção comportamental* e *comportamento*.

O fato de que nesta pesquisa a adição dos construtos na TAR, na TCP e na TT , foi feita de forma individual, um construto por vez, não significa necessariamente que eles não possam ser testados em conjunto. Assim, aqueles construtos que apresentaram aumentos mais significativos da variância explicada da *intenção comportamental* e *comportamento*, poderiam ser incluídos simultaneamente em novas extensões ou versões das teorias. Por exemplo, no caso da TCP, uma sugestão é a de se testar um modelo com a inclusão do *comportamento passado* e da *força das atitudes* ao mesmo tempo.

A perspectiva sobre as consequências de se perder peso podem estar mudando na sociedade brasileira, e, por conseguinte, as crenças e as avaliações das consequências dessas crenças. A manutenção de um peso ideal atualmente pode estar mais associada à beleza e à autoestima, principalmente para o grupo mais jovem da população que compôs a amostra desta pesquisa – estudantes universitários. Contudo, dependendo da magnitude dessas mudanças, o público mais jovem pode perceber que a não obesidade pode acarretar mais saúde e qualidade de vida, mudando as suas crenças sobre o comportamento de tentar perder peso. Assim, tem-se a

justificativa para a replicação deste trabalho daqui a alguns poucos anos, quando novos estudantes, que fazem parte de uma nova geração, poderão participar.

Da mesma forma, a aplicação deste estudo a diferentes grupos etários e de diferentes regiões do Brasil pode indicar diferenças importantes em relação ao estudo atual, sejam elas teóricas ou gerenciais.

Por fim, refinamentos no questionário e nos conteúdos dos itens descritos para cada construto podem melhorar os pressupostos e os resultados dos modelos de equações lineares obtidos. A resolução das limitações descritas anteriormente é indicativa de melhorias que podem e devem ser empreendidas para o avanço do estudo sobre essas teorias – TAR, TCP e TT - no contexto brasileiro.

REFERÊNCIAS

AAKER, David, KUMBAR, V., DAY, George S. **Pesquisa de Marketing**. São Paulo: Editora Atlas, 2001.

AGARWAL, Nitin; AGARWAL, Manish. Theory of Trying: Implications for Marketing New-Concept Products. **IIMB Management Review**. Bagalore, v.15, n.4, p.15-22, dez. 2003.

AHMED, Zafar U.; JOHNSON, James P.; YANG, et al. Does Country of Origin Matter for Low-involvement Products?. **International Marketing Review**, v.21, n.1, p.102 –120, 2004.

AHUJA, Manju K.; THATCHER, Jason Bennett. Moving Beyond Intentions And Toward The Theory Of Trying: Effects Of Work Environment And Gender On Post-Adoption Information Technology Use. **MIS Quarterly**, v.29, n.3, p.427-459, set. 2005.

AJZEN, Icek. On behaving in accordance with one's attitudes. In ZANNA, M. P.; HIGGINS, E. T.; HERMAN, C. P. (Eds.), **Consistency in social behavior: the ontario symposium**. Hillsdale, NJ: Erlbaum, v. 2, p.3-15, 1985.

_____. From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior. In: KUHL, Julius; BECKMANN, Jürgen (Eds), **Action Control: from cognition to behavior**. New York: Springer, p.11-39, 1985.

_____. The Theory of Planned Behavior. **Organizational Behavior And Human Decision Processes**, v.50, p.179-211, 1991.

_____. Nature and operation of attitudes. **Annual Review of Psychology**, v.52, p.27-58, 2001.

_____. Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control, and The Theory of Planned Behavior. **Journal of Applied Social Psychology**, v.32, p.1-20, 2002.

_____. Residual Effects of Past on Later Behavior: habituation and reasoned action perspectives. **Personality and Social Psychology Review**, v.6, p.107- 122, 2002.

_____. Constructing a Tbp Questionnaire: conceptual and methodological considerations. Disponível em: <<http://www.people.umass.edu/aizen/>>, 2002 (revised 2006). Acesso em: 02 de janeiro de 2008.

_____; DRIVER, B. L. Prediction of Leisure Participation From Behavioral, Normative, and Control Beliefs: an application of the theory of planned behavior. **Leisure Sciences**, v.13, p.185-204, 1991.

_____; FISHBEIN, Martin. The Prediction of Behavior From Attitudinal and Normative Variables. **Journal of Experimental Social Psychology**, n.6, p.466-487, 1970.

_____; _____. Attitudes and The Attitude-Behavior Relation: reasoned and automatic processes. In STROEBE, W.; HEWSTONE, M. (Eds.), **European Review of Social Psychology**, John Wiley & Sons, p.1-33, 2000.

_____ ; _____. The Influence of Attitudes on Behavior. In ALBARRACÍN, D.; JOHNSON, B. T.; ZANNA, M. P. (Eds.), **The handbook of attitudes**. Mahwah, NJ: Erlbaum. p.173-221, 2005.

_____ ; MADDEN, Thomas J. Prediction of Goal-Directed Behavior: attitudes, intentions and perceived behavioral control. **Journal of Experimental Psychology**, v.22, p.453-474, 1986.

_____ ; MANSTEAD, A. S. R. Changing Health-Related Behaviors: an approach based on the theory of planned behavior. In BOS, K. van den; HEWSTONE, M.; WIT, J. de; SCHUT, H.; STROEBE, M. (Eds.), **The scope of social psychology: theory and applications**. New York: Psychology Press, p.43-63, 2007.

_____ ; SEXTON, J. Depth of Processing, Belief Congruence, and Attitude-Behavior Correspondence. In CHAIKEN, S.; TROPE, Y. (Eds.), **Dual Process Theories In Social Psychology**. New York: Guilford. p.117-138, 1999.

_____ ; TIMKO, Christine; WHITE, John B. Self-monitoring and The Attitude-Behavior Relation. **Journal of Personality and Social Psychology**, v.42, n.3, p.426-435, 1982.

ALLPORT, G. W. Attitudes (1935:1-15). In Fishbein . M. Ed. **Readings in Attitude Theory and Measurement**. New York: John Wiley Sons, 1967.

ARMITAGE, Christopher J.; CHRISTIAN, Julie. From Attitudes to Behaviour: basic applied research on the theory of planned behaviour. **Current Psychology: Developmental, Learning, Personality, Social**, v.22, n.3, p.187-195, 2003.

_____ ; CONNER, Mark; NORMAN, Paul. Differential Effects of Mood on Information Processing: evidence from the theories of reasoned action and planned behaviour. **European Journal of Social Psychology**, v.29, p.419-433, 1999.

_____ ; CONNER, Mark. Social Cognition Models And Health Behaviour: a structured review. **Psychology And Health**, v.15, p.173-189, 2000.

_____ ; CONNER, Mark. Efficacy of the Theory of Planned Behaviour: A meta-analytic review. **British Journal of Social Psychology**, v.40, p.471–499, 2001.

_____ ; NORMAN, Paul; CONNER, Paul. Can the Theory of Planned Behaviour Mediate the Effects of Age, Gender and Multidimensional Health Locus of Control? **British Journal of Health Psychology**, v.7, p.299–316, 2002.

ANDERSON, J. C.; GERBING, D. W. Structural Equation Modeling in Practice: a review and recommended two-step approach. **Psychological Bulletin**, v.103, n.3, p.411-423, 1988.

BAGOZZI, Richard P. The Self-Regulation of Attitudes, Intentions, and Behavior. **Social Psychology Quarterly**, v.45, n.2, p.78-204, 1992.

_____ ; DAVIS, Fred D.; WARSHAW, Paul R. Development and Test of a Theory of Technological Learning and Usage. **Human Relations**, v.45, n.7, p.659-687, jul. 1992.

_____ ; DHOLAKIA, Uptal M.; BASUROY, Suman. How Effortful Decisions Get Enacted: the motivating role of decision processes, desires and anticipated emotions. **Journal Of Behavioral Decision Making**, v.16, n.4, p.273-295, out. 2003.

_____ ; GOPINATH, Mahesh; Nyer, PRASHANTH U. The Role of Emotions in Marketing. **Journal of the Academy of Marketing Science**, v.27, n.2, p.184-206, 1999.

_____ ; GÜRHAN-CANLI, Zeynep; PRIESTER, Joseph R. **The Social Psychology of Consumer Behaviour**. Buckingham, United Kingdom: Open University Press, 2002.

_____ ; WARSHAW, P. R. Trying to Consume. **Journal of Consumer Research**, v.17, p.127-133, set. 1990.

_____ ; YI Youjae; PHILIPS, Lynn W. Assessing Construct Validity In Organizational Research. **Administrative Science Quartely**, v.36, n.3, p.421-458, set. 1991.

_____ ; YI Youjae. Multitrait Multimethod Matrices in Consumer Research: critique and new developments. **Journal of Consumer Psychology**, n.2, p.143-170, 1993.

BAMBERG, Sebastian; AJZEN, Icek; SCHMIDT, Peter. Choice of Travel Mode in the Theory of Planned Behavior: the roles of past behavior, habit and reasoned action. **Journal of Basic and Applied Psychology**, v.25, n.3, p.175-187, 2003.

BAY, Darlene; DANIEL, Harold. The Theory of Trying and Goal-Directed Behavior: the effect of moving up the hierarchy of goals. **Psychology & Marketing**, Hoboken: v.20, n.8, p.669-684, ago. 2003.

BECK, Lisa; AJZEN, I. Predicting Dishonest Actions Using The Theory of Panned Behavior. **Journal of Research in Personality**, v.25, p.285-301, 1991.

BENNETT, Peter D.; KASSARJIAN, Harold H. **O Comportamento do Consumidor**. São Paulo: Atlas, 1975.

BITNER, Mary J.; OBERMILLER C. The Elaboration Likelihood Model: limitations and extentions in marketing. **Advances In Consumer Research**, v.12, p.420-425, 1985.

BURRELL, G.; MORGAN, G. **Sociological paradigms and organizational analysis**. London: Heinemann, 1979.

CANTON, Adolpho W. P.; GRISI, Celso C.; SANTOS, Rubens da C. Avaliando os Níveis de Envolvimento dos Consumidores. In: XIII Encontro Anual da Associação Nacional de Pós-Graduação em Administração, 1989, Belo Horizonte. **ANAIS do XIII ENANPAD**. Belo Horizonte: FACE/UFMG, set. 1989, p.741-752.

CHAO, Paul; GUPTA, Pola B. Information Search and Efficiency of Consumer Choices of New Cars: country-of-origin effects. **International Marketing Review**, v.12, n.6, p.47-59, 1995.

CHATZISARANTIS, Nikos. L. D.; BIDDLE, Stuart J. H. Functional Significance of Psychological Variables That Are Included in The Theory of Planned Behaviour: a self-determination theory approach to the study of attitudes, subjective norms, perceptions of control and intentions. **European Journal of Social Psychology**, v.28 p.303-322, 1998.

CHURCHILL JR., Gilbert A. A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs. **Journal of Marketing Research**, v.16, n.2, p.64-73, fev. 1979.

CONNER, Mark; NORMAN, Paul. Body Weight and Shape Control: examining component behaviours. **Appetite**, v.27, p.135–150, 1996.

DAIGLE, John J.; HRUBES, Daniel; AJZEN, Icek A Comparative Study of Beliefs, Attitudess and Values Among Hunters, Wildlife Viewers, and Other Outdoor Recreationists. **Journal of Human Dimensions of Wildlife**, n.7, p.1-19, 2002.

DANCEY, Christine P.; REIDY, John **Estatística Sem Matemática Para Psicologia**. Porto Alegre: Artmed, 2006.

DAVIS, Larry E.; AJZEN, Icek; SAUNDERS, Jeanne; WILLIAMS, T. The Decision of African American Students to Complete High School: an application of the theory of planned behavior. **Journal of Educational Psychology**. v.94, n.4, p.810-819, 2002.

DEMO, Pedro **Metodologia Científica em Ciências Sociais**. São Paulo: Atlas, 1995.

DOMIGUES, Ivan **Epistemologia das Ciências Humanas. Tomo 1: positivismo e hermenêutica**. São Paulo: Loyola, 2004.

ENGEL, James F.; BLACKWELL, Roger D.; MINIARD, Paul W. **Comportamento do Consumidor**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

ETZEL, Michel J.; WALKER, Bruce J.; STANTON, William J., **Marketing**. São Paulo: Makron Books, 2001.

FISHBEIN, Martin; AJZEN, Icek. Attitudes and opinions. **Annual Review of Psychology**, v.23, p.487- 544, 1972.

_____; _____. Attitudes Towards Objects as Predictors of Single And Multiple Behavioral Criteria. **Journal of Psychological Review**. v.81, n.1, p.59-74, 1974.

_____; _____. **Belief, attitude, intention, and behavior: an introduction to theory and research**. Reading, MA: Addison-Wesley, 1975.

FRANCIS, Jillian J.; ECCLES, Martin P.; JOHNSTON, Marie; et al. **Constructing Questionnaires Based On The Theory of Planned Behaviour: a manual for health services researchers**. Newcastle: Centre For Health Services Research – University of Newcastle – United Kingdom, 2004.

FREUND, Julien. **Sociologia de Marx Weber**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1975.

FRIJDA, Nico H. What might emotions be? Comments on the Comments Nico H. Frijda **Social Science Information**, v.46, p.433-443, 2007.

FRIJDA, Nico H. Klaus Scherer's article on "What are emotions?" Comments. **Social Science Information**, v. 46, p.381-383, 2007.

GIL, Antônio Carlos Gil. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. São Paulo: Atlas, 2006.

GLEISER, Marcelo. **A Dança do Universo: dos mitos de criação ao big-bang**. São Paulo: Companhia das Letras, 1997.

GOECKING, Otto Herman Pedreira. **Comparação de Teorias da Ação Para Explicar Intenções Comportamentais e Comportamentos Reais Correspondentes**. 2006. 142 p. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte.

GRANGER, Gilles Gaston **Lógica e Filosofia das Ciências**. São Paulo: Melhoramentos, 1955.

HAIR JR., Joseph F *et al.* **Análise Multivariada de Dados**. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HAWKINS, Del I.; MOTHERSBAUGH, David L.; BEST, Roger J. **Comportamento do Consumidor**: construindo a estratégia de marketing. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

HANKINS, Matthew; FRENCH, David; HORNE, Rob. Statistical Guidelines For Studies of The Thoery of Reasoaned Behavuir and The Thoery of Planned Bevahior. **Physicology and Health**, v.15, p.151-161, 2000.

HRUBES, Daniel; AJZEN, Icek; DAIGLE, John. Predicting Hunting Intentions And Behavior: an application of the theory of planned behavior. **Leisure Sciences**, v.23, p.165-178, 2001.

HUGHES, Hervé; YUILLE, John C. **The Psychopath**: theory, research, and paractice. New Jersey: Lawrence Erlbaun Associates, 2007.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Rio de Janeiro. **Pesquisa de Orçamentos Familiares - POF 2002-2003**: excesso de peso atinge 38,8 milhões de brasileiros adultos. Rio de Janeiro, 2004. Disponível em:

<http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_impressao.php?id_noticia=278>.

Acesso em: 01 fev. 2008.

_____, Rio de Janeiro. **POF - Medidas Antropométricas de Crianças e Adolescentes 2002/2003**: em 30 anos, menos crianças desnutridas e mais adolescentes acima do peso. Rio de Janeiro, 2004. Disponível em:

<http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_impressao.php?id_noticia=625>.

Acesso em: 01 fev. 2008.

KAPLAN, Abraham. **A Conduta Na Pesquisa:** metodologia para as ciências do comportamento. São Paulo: E.P.U., 1975.

KARASH et al. **Understanding How Individuals Make Travel and Location Decisions:** implications for public transportation. Washington, DC: Transportation Research Board, 2008.

KARSAKLIAN, Eliane. **Comportamento do Consumidor.** São Paulo: Atlas, 2000.

KLINE, Rex B. **Principals and Practice of The Structural Equation Modeling.** 2.Ed. New York: The Guilford Press, 2005.

KOKKINAKI, Flora. Predicting Product Pursache and Usage: the role of perceived control, past behavior and product involvement. **Advances in Consumer Research**, v.26, p.576-583, 1999.

KOTLER, Philip. **Administração de Marketing.** 4.ed. São Paulo: Atlas, 1994.

_____; ARMSTRONG, Gary. **Princípios de Marketing.** São Paulo: LTC, 2006.

LACERDA, Tales Sarmiento. **Teorias da Ação e o Comportamento Passado:** um estudo do consumidor no comércio eletrônico. 2007. 129 p. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte.

LAVILLE, Christian; DIONNE, Jean. **A Construção do Saber:** manual de metodologia da pesquisa em ciências humanas. Belo Horizonte: Editora UFMG, 1999.

LAVINE, Howard; HUFF, Joseph W.; WAGNER, Stephen H.; SWEENEY, Donna. The Moderating Influence of Attitude Strength on the Susceptibility to Context Effects in Attitude Surveys. **Journal of Personality and Social Psychology**, v.75, n.2, p.359-373, 1998.

LAWSON, R. W. Consumer Behaviour. In: BAKER, M. J. (Org.). **Marketing Theory:** a student book. Tunbridge Wells, Kent: Thomson Learning, 2000.

LEE, Kuei-I. **Using The Theory Of Planned Behavior To Assess Participation In Congregate Meal Programs.** 2009. 198p. Tese (Doctor of Philosophy) - Department of Hotel, Restaurant, Institution Management & Dietetics College of Human Ecology. Kansas State University, Manhattan.

LEE, Myong J. **Effects Of Attitude And Destination Image On Association Members' Meeting Participation Intentions:** development of meeting participation model. 2005. 223p. Tese (Doctor of Philosophy) - Department of Hotel, Restaurant, Institution Management & Dietetics College of Human Ecology. Kansas State University, Manhattan.

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de Marketing:** uma orientação aplicada. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MARCONI, Maria de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de Pesquisa.** São Paulo: Atlas, 1986.

MATOS, Eliane Bragança de. **A Intenção De Uso De Preservativo:** um estudo de adolescentes comparando gêneros e classes sociais. 2008. 169 p. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte.

MITTAL, Banwari. A Comparative Analysis of Four Scales of Involvement. **Psychology & Marketing**, v.12, n.7, p.663-682, 1995.

MORGAN, A.; GRIEGO, V. **Easy Use and Interpretation of SPSS for Windows:** answering research questions with statistics. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 1998.

MOWEN, John C.; MINOR, Michael S. **Comportamento do consumidor.** São Paulo: Prentice Hall, 2003.

MULAIK, Stanley A. Blurring The Distinctions Between Component Analysis And Common Factor Analysis. **Multivariate Behavioral Research.** v.53, n.1, p.53-59, 1990.

NEWTON, Rae R.; RUDESTAM, Kjell E. **Your Statistical Consultant:** answer to your Research & Data Analysis Questions. Sage-UK, 1999.

NETEMEYER, R. G.; BEARDEN, W. O.; SHARMA, S. **Scaling procedures:** issues and applications. Thousand Oaks - CA: Sage, 2003.

NUNNALLY, Jum C.; BERNSTEIN, Ira H. **Psychometric Theory**. New York: McGraw-Hill, 1994.

OATLEY, Kieth. On the Definition and Function of Emotions. **Social Science Information** v.46, p.415-419, 2007.

OUELLETTE, Judith A.; WOOD, Wendy. Habit And Intention in Everyday Life: the multiple processes by which past behavior predicts future behavior. **Psychological Bulletin**, v.124, n.1, p.54-74, 1998.

PACHAURI, Moneesha. Consumer Behaviour: a literature review. **The Marketing Review**, v.2, p.319-355, 2002.

PERUGINI, Marco; BAGOZZI, Richard P. The Role of Desires and Anticipated Emotions in Goal-Directed Behaviours: broadening and deepening the theory of planned behaviour **British Journal of Social Psychology**, v.40, p.79-98, 2001.

PESTANA, João N.; GAGEIRO, Maria H. **Análise de Dados Para Ciências Sociais: a complementariedade do SPSS**. Lisboa: Sílabo, 2000.

PETER, J. PAUL; OLSON, Jerry C. **Consumer Behavior and Marketing Strategy**. New York: Irwin/McGraw-Hill, 1999.

PHILIPS, E.; PUGH, D. S. **How to get a PHD: a handbook for students and their supervisors**. Buckingham, Open University Press, 1994.

RAMALHO, Wanderley. **Modelos de Atitudes em Mercados de Produtos Novos Entrantes**. 2006. 226 p. Tese (Doutorado em Administração) - Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte.

RHODES, Ryan E.; COURNEYA, K. S. Modelling The Theory of Planned Behaviour and past Behaviour. **Psychology, Health & Medicine**, v.8, n.1, 2003.

SANTOS, Deborah Oliveira. **Teoria do Comportamento Planejado Decomposto: determinantes de utilização do serviço móvel banking**. 2009. 126 p. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte.

SCHERER, Klaus R. What are emotions? And how can they be measured? **Social Science Information**, v.44, n.4, p.695-729, 2005.

SCHIFFER, Deborah E.; AJZEN, I. Intention, Perceived Control, and Weight Loss: an application of the theory of planned behavior. **Journal of Personality and Social Psychology**, v.49, n.3, p. 843-851, 1985.

SELLTIZ et al. **Métodos de Pesquisas Nas Relações Sociais**. São Paulo: Herder, 1967.

SHAPIRO, Bem. **A Psicologia da Fixação de Preços**. Coleção Harvard de Administração. vol. 19, São Paulo: Nova Cultural, 1986.

SHEPPARD, Blair H.; HARTWICK, Jon; WARSHAW, Paul R. The Theory of Reasoned Action: A Meta-Analysis of Past Research with Recommendations for Modifications and Future Research. **Journal of Consumer Research**. v.15. p.325-344, dez. 1988.

SHETH, Jagdish N.; MITTAL, Banwari; NEWMAN, Bruce I. **Comportamento do Cliente: indo além do comportamento do consumidor**. São Paulo: Atlas, 2001.

SIMONSON, Itamar; CARMON, Ziv; DHAR, Ravi et al. Consumer Research: in search of identity. **Annual Review Psychology**, v.52, p.249-275, 2001.

SOLOMON, Michael R. **O Comportamento do Consumidor: comprando, possuindo e sendo**. Porto Alegre: Bookman, 2002.

STEWART, David D. The Application and Misapplication of Factor Analysis in Marketing Research. **Journal of Marketing Research**, v.18. p.51-62, fev. 1981.

SUTTON, Stephen. Predicting and Explainig Intentions and Behavior: how well are we doing? **Journal of Applied Social Psychology**, v.28, is.15, p.1317-1338, 1998.

TABACHINIK, B. G.; FIDELL, L. S. **Using Multivariate Statistics**. 4.ed. New York: Harper-Collins, 2001.

TAYLOR, Stephanie D.; BAGOZZI, Richard P.; GAITHER, Caroline A. Decision Making and Effort in the Self-Regulation of Hypertension: testing two competing theories. **British Journal of Health Psychology**, v.10, p.505-530, 2005.

VEIGA, R. T. Teste da teoria do comportamento planejado a partir de respostas do consumidor brasileiro a ações de marketing social. **CNPq** – relatório final - projeto de pesquisa, 119 p., 2005.

_____. **Antecedentes do Uso de Preservativo Masculino:** uma aplicação de modelagem de equações estruturais. 2008. 88 p. Monografia (Especialização em Estatística) – Instituto de Ciências Exatas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte.

VEN, Andrew H. Van de. Nothing Is Quite So Practical As a Good Theory. **The Academy of Management Review**, v.14, n.4, p.507-521, out. 1989.

WHETTEN, David A. What Constitutes a Theoretical Contribution. **The Academy of Management Review**, v.14, n.4, p.486-498, out. 1989.

WOOD, Wendy; QUINN, Jeffrey M.; KASHY, Deborah A. Habits in Everyday Life: thought, emotion, and action. **Journal of Personality and Social Psychology**, v.83, n.6, p.1281-1297, 2002.

ZAICHKOWSKY, Judith L. Measuring the Involvement Construct. **Journal of Consumer Research**, v.12, p.341-352, dez. 1985.

_____. Conceptualizing Involvement. **Journal of Advertising**, v.15, n.2, p.4-15, 1986.

_____. The Emotional Aspect of Product Involvement. **Advances In Consumer Research**, v.14, n.1, p.32-35, 1987.

_____. The Emotional Aspect of Product Involvement. **Advances In Consumer Research**, v.17, n.1, p.616-618, 1990

ZINT, Michaela. Comparing Three Attitude-Behavior Theories for Predicting Science Teachers' Intentions. **Journal of Research in Science Teaching**, v.39, n.9, p. 819-844, 2002.

APÊNDICE A

ROTEIRO DA PESQUISA EXPLORATÓRIA PARA LEVANTAMENTO DAS CRENÇAS SALIENTES A RESPEITO DA TENTATIVA DE PERDER PESO NOS PRÓXIMOS 30 DIAS (Teoria do Comportamento Planejado).

Preste atenção nas instruções e recomendações abaixo.

Essa é uma pesquisa sobre a tentativa de perder peso por parte das pessoas. Responda de acordo com as suas opiniões. Responda de acordo com aquilo que “vier na sua cabeça”. Não se preocupe porque não existem respostas certas ou erradas. Além disso, você não deve assinar o nome e não será identificado. Muito obrigado pela sua colaboração!!!!!!

IMAGINE QUE VOCÊ DESEJA TENTAR PERDER PESO DURANTE OS PRÓXIMOS 30 DIAS. Responda:

- 1 - Quais são as **vantagens ou benefícios** em se tentar perder peso durante os próximos 30 dias?
- 2 - Quais são as **desvantagens ou malefícios** em se tentar perder peso durante os próximos 30 dias?
- 3 - Quais seriam outras opiniões que você tem a respeito à tentativa de perder peso nos próximos 30 dias?
- 4 - Existem pessoas ou grupos de pessoas que **aprovariam** a sua tentativa de perder peso nos próximos 30 dias? Quem são eles?
- 5 - Existem pessoas ou grupos de pessoas que **desaprovariam** a sua tentativa de perder peso nos próximos 30 dias? Quem são eles?
- 6 - Existem outras pessoas ou grupos de pessoas que você identifica quando pensa em perder peso nos próximos 30 dias? Quem são eles?
- 7 - Quais seriam as circunstâncias ou fatores que lhe **permitiriam ou facilitariam** tentar perder peso nos próximos 30 dias? Por quê?
- 8 - Quais seriam as circunstâncias ou fatores que lhe **tornariam difícil ou impossível** tentar perder peso nos próximos 30 dias? Por quê?
- 9 - Existem outras considerações que vêm à sua mente quando você pensa sobre a tentativa de perder peso nos próximos 30 dias? Quais?
- 10 – Quais são as emoções que lhe vêm à cabeça quando você pensa na tentativa de perder peso nos próximos dois meses 30 dias?

APÊNDICE B

ROTEIRO DA PESQUISA EXPLORATÓRIA PARA LEVANTAMENTO DAS CRENÇAS SALIENTES A RESPEITO DA TENTATIVA DE PERDER PESO NOS PRÓXIMOS 30 DIAS (Teoria da Tentativa).

Preste atenção nas instruções e recomendações abaixo.

Essa é uma pesquisa sobre a tentativa de perder peso por parte das pessoas. Responda de acordo com as suas opiniões. Responda de acordo com aquilo que “vier na sua cabeça”. Não se preocupe porque não existem respostas certas ou erradas. Além disso, você não deve assinar o nome e não será identificado. Muito obrigado pela sua colaboração!!!!!!

IMAGINE QUE VOCÊ DESEJA TENTAR PERDER PESO DURANTE OS PRÓXIMOS 30 DIAS. Responda:

- 1 - Quais são as **vantagens ou benefícios** em se tentar perder peso durante os próximos 30 dias e **ter sucesso**?
- 2 - Quais são as **desvantagens ou malefícios** em se tentar perder peso durante os próximos 30 dias e **ter sucesso**?
- 3 - Quais são as **vantagens ou benefícios** em se tentar perder peso durante os próximos 30 dias e **falhar na tentativa**?
- 4 - Quais são as **desvantagens ou malefícios** em se tentar perder peso durante os próximos 30 dias e **falhar na tentativa**?
- 5 - Quais seriam outras opiniões que você tem a respeito à tentativa de perder peso nos próximos 30 dias?
- 6 - Existem pessoas ou grupos de pessoas que **aprovariam** a sua tentativa de perder peso nos próximos 30 dias? Quem são eles?
- 7 - Existem pessoas ou grupos de pessoas que **desaprovariam** a sua tentativa de perder peso nos próximos 30 dias? Quem são eles?
- 8 - Existem outras pessoas ou grupos de pessoas que você identifica quando pensa em perder peso nos próximos 30 dias? Quem são eles?
- 9 - Quais seriam as circunstâncias ou fatores que lhe **permitiriam ou facilitariam** tentar perder peso nos próximos 30 dias? Por quê?

10 - Quais seriam as circunstâncias ou fatores que lhe **tornariam difícil ou impossível** tentar perder peso nos próximos 30 dias? Por quê?

11 - Existem outras considerações que vêm à sua mente quando você pensa sobre a tentativa de perder peso nos próximos 30 dias? Quais?

12 – Quais são as emoções que lhe vêm à cabeça quando você pensa na tentativa de perder peso nos próximos dois meses 30 dias?

APÊNDICE C

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS - UFMG

Pesquisa sobre comportamento dos indivíduos em relação à tentativa de perder peso.

Caro Senhor (a),

Estamos solicitando a sua colaboração para responder o questionário adiante. Trata-se de uma pesquisa científica sob a responsabilidade da Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG - sobre o comportamento dos indivíduos em relação à tentativa de perder peso nos próximos (30) trinta dias. Qualquer ação para a tentativa de perder peso é válida (fazer exercícios físicos, seguir uma dieta ou simplesmente deixar de comer um doce). Iremos mensurar uma série itens associados ao processo de tentar perder peso nos próximos (30) trinta dias. A sua participação é muito importante. Não há respostas certas ou erradas para as questões. O essencial é que sua avaliação seja sincera. Se houver alguma questão que não se aplica ao seu caso ou não faz sentido para você, basta marcar a opção “NA” (não se aplica) e se não houver esta opção basta deixar a questão em branco. Em caso de dúvidas, converse com o pesquisador que está aplicando o questionário. Ao final você receberá um bombom com cortesia pela sua colaboração.

É importantíssimo que você preencha as questões na ordem em que as mesmas aparecem. Por favor, leia atentamente as instruções abaixo antes de responder as questões:

Gostaríamos de saber a sua opinião em relação às afirmativas abaixo:

Crenças Comportamentais	Discordo Totalmente	Concordo Totalmente	
1 - Para mim, tentar perder peso nos próximos trinta dias significa melhorar a minha aparência.	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	NA	
2 - Para mim, tentar perder peso nos próximos trinta dias significa melhorar a minha saúde.	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	NA	
3 - Para mim, tentar perder peso nos próximos trinta dias significa aumentar a minha auto-estima.	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	NA	
4 - Para mim, tentar perder peso nos próximos trinta dias significa parar de comer o que gosto.	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	NA	
5 - Para mim, tentar perder peso nos próximos trinta dias significa fazer dieta.	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	NA	
6 - Para mim, tentar perder peso nos próximos trinta dias significa ser mais feliz.	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	NA	
Avaliação das Crenças Comportamentais	Muito Ruim	Muito Bom	
7 - Considero que melhorar a minha aparência é:	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5	NA	
8 - Considero que ter mais saúde é:	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5	NA	
9 - Considero que aumentar a minha auto-estima é:	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5	NA	
10 - Considero que parar de comer o que gosto é:	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5	NA	
11 - Considero que fazer dieta é:	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5	NA	
12 - Considero que ser mais feliz é:	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5	NA	
Crenças Normativas			
13 - A opinião dos meus pais é a de que eu Não deveria 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Deveria tentar perder peso nos próximos trinta dias.			NA
14 - A opinião de outros “parentes” (marido/esposa/namorado(a), irmãos, tios, primos e etc.) é a de que eu Não deveria 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Deveria tentar perder peso nos próximos trinta dias.			NA
15 - A opinião dos meus amigos é a de que eu Não deveria 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Deveria tentar perder peso nos próximos trinta dias.			NA

16 – A maioria das pessoas que são importantes para mim acham que eu Não deveria 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Deveria tentar perder peso nos próximos trinta dias.													NA				
Avaliações das Crenças Normativas						Pouco Importante				Muito Importante							
17 - Em relação à tentativa de perder peso nos próximos trinta dias, a opinião dos meus pais é para mim:						-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5	NA
18 - Em relação à tentativa de perder peso nos próximos trinta dias, a opinião de outros "parentes" (marido/esposa/namorado(a), irmãos, tios, primos e etc.) é para mim:						-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5	NA
19 - Em relação à tentativa de perder peso nos próximos trinta dias, a opinião dos meus amigos é para mim:						-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5	NA
20 - Em relação à tentativa de perder peso nos próximos trinta dias, a opinião da maioria das pessoas que considero importantes é para mim:						-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5	NA
Crenças Sobre o Controle Percebido						Discordo Totalmente				Concordo Totalmente							
21 - Considero que terei menos tempo livre nos próximos trinta dias.						0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	NA
22 - Considero que terei força de vontade para mudar hábitos alimentares nos próximos trinta dias.						0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	NA
23 - Considero que terei força de vontade para mudar hábitos sociais e de lazer (bares, festas, churrascos, etc.) nos próximos trinta dias.						0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	NA
24 - Considero que terei acesso à orientação de especialistas (médicos, nutricionistas, etc.) nos próximos trinta dias.						0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	NA
25 - Considero que farei exercícios físicos (em casa, na rua ou na academia) nos próximos trinta dias.						0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	NA
Avaliações Sobre o Controle Percebido																	
26 – Ter menos tempo irá tornar Muito mais difícil -5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5 Muito Mais Fácil A minha tentativa de perder peso nos próximos trinta dias.												NA					
27 – Ter força de vontade para mudar hábitos alimentares irá tornar Muito mais difícil -5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5 Muito Mais Fácil A minha tentativa de perder peso nos próximos trinta dias.												NA					
28 - Ter força de vontade para mudar hábitos sociais e de lazer (bares, festas, churrascos, etc.) irá tornar Muito mais difícil -5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5 Muito Mais Fácil A minha tentativa de perder peso nos próximos trinta dias.												NA					
29 - Ter a orientação de especialistas (médicos, nutricionistas, etc.) irá tornar Muito mais difícil -5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5 Muito Mais Fácil A minha tentativa de perder peso nos próximos trinta dias.												NA					
30 - Fazer exercícios físicos (em casa, na rua ou na academia) irá tornar Muito mais difícil -5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5 Muito Mais Fácil NA A minha tentativa de perder peso nos próximos trinta dias.																	
Intenção e Intenção em Tentar						Discordo Totalmente				Concordo Totalmente							
31 - Eu planejo perder peso durante os próximos trinta dias.						0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	NA
						Nada Provável				Totalmente Provável							
32 - Eu pretendo perder peso durante os próximos trinta dias.						0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	NA
						Totalmente Falso				Totalmente Verdadeiro							

33 - Eu tentarei perder peso durante os próximos trinta dias.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	NA	
Expectativa de Sucesso	Nada Provável											Totalmente Provável	
34 - Supondo que eu tentarei perder peso nos próximos 30 dias, é provável que eu realmente perca peso.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	NA	
Expectativa de Fracasso	Nada Provável											Totalmente Provável	
35 - Supondo que eu tentarei perder peso nos próximos 30 dias, é provável que eu não irei realmente perder peso.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	NA	
Emoções Antecipadas (marque de 0 a 10 para cada opção abaixo)													
36 - Quando penso em tentar perder peso nos próximos trinta dias me sinto:													
Triste	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Alegre	NA
Derrotado	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Vitorioso	NA
Desanimado	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Animado	NA
Desmotivado	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Motivado	NA
Angustiado	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Tranquilo	NA
Atitude Relativa à Tentativa (marque de 0 a 10 para cada opção abaixo)													
37 - Considerando-se tudo, a minha tentativa de perder peso nos próximos trinta dias me faria sentir:													
Infeliz	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Feliz	NA
Mal	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Bem	NA
Insatisfeito	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Satisfeito	NA
Desgostoso	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Prazeroso	NA
Nível de Envolvimento com o Comportamento (marque de 0 a 10 para cada opção abaixo)													
38 - Para mim, a tentativa de perder peso nos próximos trinta dias pode ser considerada:													
Não importante	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Importante	NA
Não significa nada para mim	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Significa muito para mim	NA
Não me interessa	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Me interessa	NA
Não prioritário	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Prioritário	NA
Não tem a ver comigo	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Tem a ver comigo	NA
Atitude Relativa ao Processo (marque de 0 a 10 para cada opção abaixo)													
39 - A minha tentativa de perder peso nos próximos trinta dias, independentemente de eu alcançar os meus objetivos ou não irá me fazer sentir:													
Infeliz	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Feliz	NA
Mal	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Bem	NA
Insatisfeito	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Satisfeito	NA
Desgostoso	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Prazeroso	NA
Atitude Relativa à Tentativa e Ser Bem Sucedido (marque de 0 a 10 para cada opção abaixo)													
40 - Caso eu tenha sucesso em tentar perder peso nos próximos trinta dias, esse resultado irá me fazer sentir:													
Infeliz	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Feliz	NA
Mal	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Bem	NA
Insatisfeito	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Satisfeito	NA
Desgostoso	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Prazeroso	NA
Atitude Relativa à Tentativa e Falhar (marque de 0 a 10 para cada opção abaixo)													
41 - Caso eu fracasse, ou seja, não consiga atingir o meu objetivo em tentar perder peso nos próximos trinta dias, esse resultado irá me fazer sentir:													
Infeliz	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Feliz	NA
Mal	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Bem	NA
Insatisfeito	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Satisfeito	NA

Desgostoso	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Prazeroso	NA
Crenças em relação ao processo de tentar perder peso	Discordo Totalmente						Concordo Totalmente						
42 - Para mim, o processo de tentar perder peso nos próximos trinta dias significa parar de comer o que gosto.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		NA
43 - Para mim, o processo de tentar perder peso nos próximos trinta dias significa fazer dieta.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		NA
44 - Para mim, o processo de tentar perder peso nos próximos trinta dias significa um grande sacrifício da minha parte.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		NA
45 - Para mim, o processo de tentar perder peso nos próximos trinta dias significa um desafio pessoal.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		NA
Avaliações Sobre as crenças do processo de tentar perder peso	Nada Agradável						Muito Agradável						
46 - Para mim, parar de comer o que gosto é algo:	-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5		NA
47 - Para mim, fazer dieta é algo:	-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5		NA
48 - Para mim, um grande sacrifício da minha parte é algo:	-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5		NA
49 - Para mim, um desafio pessoal é algo:	-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5		NA
Crenças em relação à tentativa e ter sucesso	Discordo Totalmente						Concordo Totalmente						
50 - Para mim, tentar perder peso nos próximos trinta dias e conseguir significa melhorar minha aparência.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		NA
51 - Para mim, tentar perder peso nos próximos trinta dias e conseguir significa melhorar minha saúde.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		NA
52 - Para mim, tentar perder peso nos próximos trinta dias e conseguir significa aumentar a minha auto-estima.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		NA
53 - Para mim, tentar perder peso nos próximos trinta dias e conseguir significa me sentir melhor.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		NA
54 - Para mim, tentar perder peso nos próximos trinta dias e conseguir significa alcançar uma vitória.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		NA
Avaliações Sobre as crenças de tentar perder peso ter sucesso	Nada Agradável						Muito Agradável						
55 - Para mim, melhorar minha aparência é algo:	-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5		NA
56 - Para mim, melhorar minha saúde é algo:	-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5		NA
57 - Para mim, aumentar a minha auto-estima é algo:	-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5		NA
58 - Para mim, me sentir melhor é algo:	-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5		NA
59 - Para mim, alcançar uma vitória é algo:	-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5		NA
Crenças em relação à tentativa e fracassar (não atingir o meu objetivo)	Discordo Totalmente						Concordo Totalmente						
60 - Para mim, tentar perder peso nos próximos trinta dias e não atingir o meu objetivo significa ficar decepcionado.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		NA
61 - Para mim, tentar perder peso nos próximos trinta dias e não atingir o meu objetivo significa ter um sentimento de derrota.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		NA
62 - Para mim, tentar perder peso nos próximos trinta dias e não atingir o meu objetivo significa diminuir a minha auto-estima.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		NA
63 - Para mim, tentar perder peso nos próximos trinta dias e não atingir o meu objetivo significa que sou incapaz de perder peso.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		NA
64 - Para mim, tentar perder peso nos próximos trinta dias e não atingir o meu objetivo significa que não tenho força de vontade suficiente.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		NA
Avaliações Sobre as crenças de tentar perder peso e fracassar (não atingir o meu objetivo)	Nada Agradável						Muito Agradável						
65 - Para mim, ficar decepcionado é algo:	-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5		NA

66 – Para mim, ter um sentimento de derrota é algo:	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5 NA
67 – Para mim, diminuir a minha auto-estima é algo:	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5 NA
68 – Para mim, que sou incapaz de perder peso é algo:	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5 NA
69 – Para mim, que não tenho força de vontade suficiente é algo:	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5 NA
Intensidade da Força das Atitudes	Pouco(a) Muito(a)
70 - Você se importa com a tentativa de perder peso nos próximos trinta dias?	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 NA
71 - O quanto você dá de atenção à tentativa de perder peso nos próximos trinta dias?	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 NA
72 - Qual a sua certeza sobre os pontos negativos e positivos em tentar perder peso nos próximos trinta dias?	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 NA
73 - Até que ponto você acredita que a sua opinião sobre tentar perder peso nos próximos trinta dias é válida?	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 NA
74 - Qual é a intensidade dos sentimentos que tentar perder peso nos próximos trinta dias gera em você?	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 NA
75 - Em comparação com outros tópicos pessoais relacionados à saúde e estética, como você classifica a frequência de pensamento sobre tentar de perder peso nos próximos trinta dias?	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 NA
76 - As pessoas gastam muito tempo pensando a respeito de determinados assuntos. Outras, nem pensam sobre esse mesmo assunto. Como você classifica a sua frequência de pensamento acerca da tentativa de perder peso nos próximos trinta dias?	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 NA
77 - As pessoas gastam muito tempo pensando a respeito de determinados assuntos. Outras, nem pensam sobre esse mesmo assunto. O quanto você acha que pensa sobre a tentativa de perder peso nos próximos trinta dias?	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 NA
	Muito Ruim Muito Bom
78 - Você considera que tentar perder peso nos próximos trinta dias é:	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 NA
	Prejudicial Benéfico
79 - Você considera que tentar perder peso nos próximos trinta dias é:	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 NA
	Discordo Totalmente Concordo Totalmente
80 - Muitas vezes fico em dúvida. Em determinadas ocasiões considero que a tentativa de perder peso nos próximos trinta dias é muito positiva, mas em outros momentos considero que essa atitude é muito negativa.	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 NA
81 - Dependendo do momento, às vezes considero que tentar perder peso nos próximos trinta dias como algo muito bom, mas às vezes considero algo muito ruim.	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 NA

82. Quantas vezes (frequência) você tentou perder peso nos últimos 12 meses?

- Estou tentando atualmente.
- Há menos de um mês.
- Entre um mês e seis meses.
- Há mais de seis meses e menos de um ano
- Há um ano ou mais.
- Nunca tentei perder peso.

83. Você está atualmente tentando perder peso ou tentou perder peso nos últimos 12 meses?

- Todo dia
- Quase todos os dias
- A maioria dos dias.
- Aproximadamente a metade dos dias.
- Alguns dias, mas menos da metade.
- Poucos dias.
- Nunca.

84. Qual a sua idade ?

- De 18 a 25 anos;
- De 26 a 33 anos;
- De 34 a 41 anos;
- De 42 a 49 anos;
- Mais de 50 anos.

85. Qual é a renda da sua família?

- Até R\$ 1050,00
- Entre R\$ 1051,00 até R\$ 2100,00
- Entre R\$ 2101,00 até R\$ 3150,00
- Entre R\$ 3151,00 até R\$ 4200,00
- Entre R\$ 4201,00 até R\$ 5250,00
- Acima de R\$ 5251,00

86. Qual o seu sexo ?

- Masculino
- Feminino

TERMINOU! MUITO OBRIGADO PELA SUA COLABORAÇÃO!!!

APÊNDICE E

Relação das Variáveis Atípicas Por Item do Questionário

Quadro 8

Distribuição das variáveis atípicas por item do questionário

(Continua)

Itens	Casos
ACC7	5, 12, 21, 36, 85, 86, 96, 97, 107, 111, 122, 128, 132, 160, 186, 205, 207, 216, 218, 219, 256, 305, 316, 321, 341, 352, 356, 389, 417, 418.
ACC8	4, 5, 9, 12, 15, 30, 31, 34, 36, 40, 56, 63, 75, 76, 77, 85, 86, 88, 89, 96, 102, 107, 131, 132, 146, 153, 160, 162, 170, 174, 179, 186, 191, 192, 199, 212, 217, 218, 219, 220, 238, 239, 244, 245, 248, 252, 253, 257, 263, 292, 297, 305, 308, 316, 317, 321, 323, 324, 343, 351, 363, 395, 397, 400, 402, 418, 420, 423, 425, 426.
ACC9	12, 21, 29, 30, 38, 60, 67, 76, 85, 86, 88, 96, 97, 107, 111, 123, 128, 130, 132, 140, 156, 160, 186, 191, 199, 202, 205, 207, 217, 218, 219, 236, 238, 239, 243, 253, 297, 301, 305, 308, 310, 315, 321, 335, 341, 343, 352, 379, 381, 393, 397, 398, 418, 420, 424, 426.
ACC12	5, 12, 30, 35, 36, 40, 56, 64, 67, 75, 76, 86, 88, 89, 96, 102, 105, 107, 113, 128, 129, 131, 132, 140, 145, 160, 162, 189, 191, 199, 202, 218, 219, 220, 239, 241, 245, 248, 253, 255, 266, 274, 292, 297, 301, 303, 312, 315, 321, 339, 343, 345, 351, 354, 357, 381, 385, 386, 391, 393, 395, 397, 400, 408, 414, 418, 424, 425, 426.
ACN19	23, 31, 37, 39, 42, 52, 53, 55, 66, 77, 89, 92, 95, 107, 110, 125, 143, 147, 154, 159, 160, 190, 193, 198, 203, 208, 209, 214, 222, 236, 254, 262, 281, 286, 294, 297, 310, 320, 321, 326, 347, 403, 404, 417.
CCP22	7, 23, 42, 70, 87, 104, 178, 179, 215, 222, 285, 306, 311, 329, 331, 334, 336, 353, 382, 412.
ACCP30	5, 7, 10, 12, 14, 23, 36, 37, 42, 51, 56, 77, 80, 105, 133, 135, 146, 162, 186, 221, 222, 276, 312, 313, 325, 328, 362, 365, 397, 401, 405.
ATS40A	1, 12, 18, 23, 48, 49, 60, 62, 68, 81, 92, 96, 160, 183, 188, 215, 219, 255, 260, 309, 313, 316, 320, 324, 328, 330, 331, 334, 336, 355, 382, 407, 426.
ATS40B	1, 12, 18, 23, 48, 49, 52, 60, 62, 68, 81, 92, 96, 160, 183, 185, 215, 238, 255, 260, 309, 313, 316, 320, 328, 330, 331, 334, 336, 355, 382, 384, 407.
ATS40C	1, 12, 18, 23, 48, 49, 52, 60, 62, 68, 81, 96, 138, 160, 183, 185, 188, 215, 219, 260, 309, 313, 316, 320, 324, 328, 330, 331, 334, 336, 355, 382, 384, 407.
ATS40D	1, 12, 18, 23, 48, 49, 52, 60, 62, 68, 92, 96, 138, 160, 183, 185, 215, 309, 320, 328, 330, 331, 334, 336, 355, 382, 384.
ATF41A	10, 20, 26, 62, 70, 92, 94, 115, 119, 120, 127, 138, 147, 152, 159, 172, 183, 256, 286, 311, 355.
ATF41B	2, 10, 26, 62, 70, 92, 94, 115, 119, 120, 127, 152, 159, 172, 183, 256, 286, 311, 355.
ATF41D	10, 62, 68, 70, 92, 94, 115, 119, 120, 127, 152, 159, 172, 183, 256, 286, 311, 313, 355.
CTS53	7, 12, 18, 23, 48, 52, 60, 62, 68, 70, 81, 96, 132, 142, 160, 178, 183, 195, 237, 238, 249, 256, 272, 281, 291, 306, 309, 313, 314, 320, 326, 328, 329, 331, 334, 336, 352, 354, 355, 366, 372, 382.
ACTS55	68, 96, 165, 207, 297, 309, 313, 321.
ACTS56	4, 10, 51, 68, 72, 93, 96, 105, 107, 123, 140, 160, 165, 219, 221, 224, 238, 253, 292, 297, 301, 313, 317, 321, 324, 349, 352, 363, 366, 394, 402, 404, 409, 423.
ACTS57	10, 51, 68, 72, 86, 96, 101, 105, 107, 123, 129, 130, 132, 140, 160, 165, 204, 219, 238, 239, 243, 245, 253, 256, 297, 313, 321, 324, 349, 352, 354, 389, 394, 409, 420.
ACTS58	10, 29, 31, 51, 68, 96, 105, 107, 101, 123, 132, 140, 160, 165, 192, 207, 217, 218, 219, 238, 239, 253, 297, 313, 321, 324, 344, 349, 352, 366, 409.
ACTS59	10, 31, 49, 68, 72, 85, 86, 96, 101, 105, 107, 123, 132, 140, 160, 165, 218, 219, 224, 239, 297, 309, 313, 324, 349, 352, 389, 394, 409.
ACTF65	2, 30, 38, 143, 172, 192, 201, 240, 260, 346, 402.
ACTF66	2, 3, 10, 29, 30, 38, 56, 96, 101, 143, 172, 187, 192, 214, 219, 232, 240, 245, 260, 297, 307,

Itens	Casos
	346, 349, 402, 404.
ACTF67	2, 10, 18, 30, 38, 101, 103, 123, 143, 172, 192, 214, 219, 232, 238, 240, 245, 260, 307, 317, 346, 349, 395, 402, 404.
ACTF69	2, 30, 38, 101, 103, 143, 172, 192, 240, 260, 346, 402, 404.
CC03MC	305.
CC04MC	56, 87, 108, 159, 259, 282, 288, 296, 305, 359, 371, 380.
CN13MC	61, 95, 143, 159.
CN14MC	95, 143, 159.
CN15MC	31, 39, 42, 89, 92, 95, 110, 125, 143, 147, 154, 159, 173, 190, 193, 208, 236, 254, 262, 286, 294, 347, 397, 403.
CN16MC	95, 112, 159, 286, 294, 338, 399, 403.
CCP21MC	26, 52, 91, 115, 128, 176, 229, 296, 315, 319, 325, 380, 406.
CCP22MC	109, 159, 187.
CCP23MC	37, 159, 187, 293, 411.
ATF41aMC	59, 68, 70, 84, 86, 102, 138, 152, 192, 240, 317, 322, 349.
ATF41cMC	2, 29, 59, 68, 70, 83, 102, 138, 152, 192, 240, 245, 317, 322, 349, 382, 399.
ATF41dMC	2, 29, 59, 68, 70, 83, 102, 152, 240, 317, 322, 349.
CP42MC	143, 276, 326, 403, 411.
CP43MC	124, 143, 241, 391, 399.
CP44MC	3, 25, 46, 79, 124, 143, 147, 187, 241, 285, 316, 336, 365, 380, 411.
CP45MC	95, 104, 160, 294, 387, 412.
CTF60MMC	54, 59, 83, 84, 87, 104, 106, 108, 137, 153, 155, 166, 195, 217, 241, 267, 277, 285, 290, 314, 322, 353, 360, 370, 376, 387, 401, 411, 412.
CTF61MMC	37, 54, 59, 84, 87, 88, 104, 106, 108, 111, 137, 153, 155, 166, 217, 241, 259, 267, 277, 285, 290, 322, 353, 357, 360, 381, 386, 387, 392, 401, 412.
CTF62MMC	59, 83, 87, 104, 106, 108, 111, 137, 152, 153, 155, 166, 241, 267, 285, 322, 343, 360, 386, 387, 394, 401, 412, 415.
CTF63MMC	4, 29, 34, 37, 47, 54, 59, 64, 83, 88, 104, 106, 108, 111, 137, 138, 146, 149, 152, 153, 155, 171, 209, 221, 241, 259, 267, 274, 275, 285, 290, 294, 301, 322, 327, 353, 357, 360, 362, 387, 394, 401, 408, 412, 423, 353, 401.
CTF64MMC	15, 29, 54, 59, 64, 83, 87, 88, 95, 104, 106, 108, 111, 137, 138, 141, 149, 152, 153, 155, 171, 199, 221, 227, 241, 259, 267, 285, 290, 294, 301, 322, 327, 353, 359, 360, 376, 387, 390, 394, 401, 410, 411, 412.
IDADE	30, 55, 67, 82, 84, 127, 135, 228, 243, 276, 286, 289, 296, 386, 400, 425.

Fonte: dados da pesquisa.

Quadro 9

Relação de respondentes e as questões consideradas dados atípicos univariados

(Continua)

Respondente / Caso	Questões com Observações Atípicas
1	ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D
2	ATF41B, ACTF65, ACTF66, ACTF67, ACTF69, ATF41cMC, ATF41dMC
3	ACTF66
4	ACC8, ACTS56, CTF63MMC
5	ACC7, ACC8, ACC12, ACCP30
7	CCP22, ACCP30, CTS53
9	ACC8
10	ACCP30, ATF41A, ATF41B, ATF41D, ACTS56, ACTS57, ACTS58, ACTS59, ACTF66, ACTF67
12	ACC7, ACC8, ACC9, ACC12, ACCP30, ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, CTS53
14	ACCP30

Respondente / Caso	Questões com Observações Atípicas
15	ACC8, CTF64MMC
18	ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, CTS53, ACTF67
20	ATF41A
21	ACC7, ACC9
23	ACN19, CCP22, ACCP30, ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, CTS53
25	CP44MC
26	ATF41A, ATF41B, CCP21MC
29	ACC9, ACTS58, ACTF66, ATF41cMC, ATF41dMC, CTF63MMC, CTF64MMC
30	ACC8, ACC9, ACC12, ACTF65, ACTF66, ACTF67, ACTF69, IDADE
31	ACC8, ACN19, ACTS58, ACTS59, CN15MC
34	ACC8, CTF63MMC
35	ACC12
36	ACC7, ACC8, ACC12, ACCP30
37	ACN19, ACCP30, CCP23MC, CTF61MMC, CTF63MMC
38	ACC9, ACTF65, ACTF66, ACTF67, ACTF69
39	ACN19, CN15MC
40	ACC8, ACC12
42	ACN19, CCP22, ACCP30, CN15MC
46	CP44MC
47	CTF63MMC
48	ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, CTS53
49	ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, ACTS59
51	ACCP30, ACTS56, ACTS57, ACTS58,
52	ACN19, ATS40B, ATS40C, ATS40D, CTS53, CCP21MC
53	ACN19
54	CTF60MMC, CTF61MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
55	ACN19, IDADE
56	ACC8, ACC12, ACCP30, ACTF66, CC04MC
59	ATF41aMC, ATF41cMC, ATF41dMC, CTF60MMC, CTF61MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
60	ACC9, ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, CTS53
61	CN13MC
62	ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, ATF41A, ATF41B, ATF41D, CTS53
63	ACC8
64	ACC12, CTF63MMC, CTF64MMC
66	ACN19
67	ACC9, ACC12, IDADE
68	ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, ATF41D, CTS53, ACTS55, ACTS56, ACTS57, ACTS58, ACTS59, ATF41aMC, ATF41cMC, ATF41dMC
70	CCP22, ATF41A, ATF41B, ATF41D, CTS53, ATF41aMC, ATF41cMC, ATF41dMC
72	ACTS56, ACTS57, ACTS59,
75	ACC8, ACC12
76	ACC8, ACC9, ACC12

Respondente / Caso	Questões com Observações Atípicas
77	ACC8, ACN19, ACCP30
79	CP44MC
80	ACCP30
81	ATS40A, ATS40B, ATS40C, CTS53
82	IDADE
83	ATF41cMC, ATF41dMC, CTF60MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
84	ATF41aMC, CTF60MMC, CTF61MMC, IDADE
85	ACC7, ACC8, ACC9, ACTS59
86	ACC7, ACC8, ACC9, ACC12, ACTS57, ACTS59, ATF41aMC
87	CCP22, CC04MC, CTF60MMC, CTF61MMC, CTF62MMC, CTF64MMC
88	ACC8, ACC9, ACC12, CTF61MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
89	ACC8, ACC12, ACN19, CN15MC
91	CCP21MC
92	ACN19, ATS40A, ATS40B, ATS40D, ATF41A, ATF41B, ATF41D, CN15MC
93	ACTS56
94	ATF41A, ATF41B, ATF41D
95	ACN19, CN13MC, CN14MC, CN15MC, CN16MC, CP45MC, CTF64MMC
96	ACC7, ACC8, ACC9, ACC12, ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, CTS53, ACTS55, ACTS56, ACTS57, ACTS58, ACTS59, ACTF66
97	ACC7, ACC9
101	ACTS57, ACTS58, ACTS59, ACTF66, ACTF67, ACTF69
102	ACC8, ACC12, ATF41aMC, ATF41cMC, ATF41dMC
103	ACTF67, ACTF69
104	CCP22, CP45MC, CTF60MMC, CTF61MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
105	ACC12, ACCP30, ACTS56, ACTS57, ACTS58, ACTS59
106	CTF60MMC, CTF61MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
107	ACC7, ACC8, ACC9, ACC12, ACN19, ACTS56, ACTS57, ACTS58, ACTS59
108	CC04MC, CTF60MMC, CTF61MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
109	CCP22MC
110	ACN19, CN15MC
111	ACC7, ACC9, CTF61MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
112	CN16MC
113	ACC12
115	ATF41A, ATF41B, ATF41D, CCP21MC
119	ATF41A, ATF41B, ATF41D
120	ATF41A, ATF41B, ATF41D
122	ACC7
123	ACC9, ACTS56, ACTS57, ACTS58, ACTS59, ACTF67
124	CP43MC, CP44MC
125	ACN19, CN15MC
127	ATF41A, ATF41B, ATF41D, IDADE
128	ACC7, ACC9, ACC12, CCP21MC

Respondente / Caso	Questões com Observações Atípicas
129	ACC12, ACTS57
130	ACC9, ACTS57
131	ACC8, ACC12,
132	ACC7, ACC8, ACC9, ACC12, CTS53, ACTS57, ACTS58, ACTS59
133	ACCP30
135	ACCP30, IDADE
137	CTF60MMC, CTF61MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
138	ATS40C, ATS40D, ATF41A, ATF41aMC, ATF41cMC, CTF63MMC, CTF64MMC
140	ACC9, ACC12, ACTS56, ACTS56, ACTS57, ACTS58, ACTS59
141	CTF64MMC
142	CTS53
143	ACN19, ACTF65, ACTF66, ACTF67, ACTF69, CN13MC, CN14MC, CN15MC, CP42MC, CP43MC, CP44MC
145	ACC12
146	ACC8, ACCP30, CTF63MMC
147	ACN19, ATF41A, CN15MC, CP44MC
149	CTF63MMC, CTF64MMC
152	ATF41A, ATF41B, ATF41D, ATF41aMC, ATF41cMC, ATF41dMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
153	ACC8, CTF60MMC, CTF61MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
154	ACN19, CN15MC
155	CTF60MMC, CTF61MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
156	ACC9
159	ACN19, ATF41A, ATF41B, ATF41D, CC04MC, CN13MC, CN14MC, CN15MC, CN16MC, CCP22MC, CCP23MC
160	ACC7, ACC8, ACC9, ACC12, ACN19, ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, CTS53, ACTS56, ACTS57, ACTS58, ACTS59, CP45MC
162	ACC8, ACC12, ACCP30
165	ACTS55, ACTS56, ACTS57, ACTS58, ACTS59
166	CTF60MMC, CTF61MMC, CTF62MMC
170	ACC8
171	CTF63MMC, CTF64MMC
172	ATF41A, ATF41B, ATF41D, ACTF65, ACTF66, ACTF67, ACTF69
173	CN15MC
174	ACC8
176	CCP21MC
178	CCP22, CTS53
179	ACC8, CCP22
183	ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, ATF41A, ATF41B, ATF41D, CTS53
185	ATS40B, ATS40C, ATS40D
186	ACC7, ACC8, ACC9, ACCP30
187	ACTF66, CCP22MC, CCP23MC, CP44MC
188	ATS40A, ATS40C
189	ACC12

Respondente / Caso	Questões com Observações Atípicas
190	ACN19, CN15MC
191	ACC8, ACC9, ACC12
192	ACC8, ACTS58, ACTF65, ACTF66, ACTF67, ACTF69, ATF41aMC, ATF41cMC
193	ACN19, CN15MC
195	CTS53, CTF60MMC
198	ACN19
199	ACC8, ACC9, ACC12, CTF64MMC
201	ACTF65
202	ACC9, ACC12
204	ACN19, ACTS57
205	ACC7, ACC9
207	ACC7, ACC9, ACTS55, ACTS58
208	ACN19, CN15MC
209	ACN19, CTF63MMC
212	ACC8
214	ACN19, ACTF66, ACTF67, CTF60MMC
215	CCP22, ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D
216	ACC7
217	ACC8, ACC9, ACTS58, CTF60MMC, CTF61MMC
218	ACC7, ACC8, ACC9, ACC12, ACTS58, ACTS59
219	ACC7, ACC8, ACC9, ACC12, ATS40A, ATS40C, ACTS56, ACTS57, ACTS58, ACTS59, ACTF66, ACTF67
220	ACC8, ACC12
221	ACCP30, ACTS56, CTF63MMC, CTF64MMC
222	ACN19, CCP22, ACCP30, CTF60MMC
224	ACTS56, ACTS59
227	CTF64MMC
228	IDADE
229	CCP21MC
232	ACTF66, ACTF67
236	ACC9, ACN19, CN15MC
237	CTS53
238	ACC8, ACC9, ATS40B, CTS53, ACTS56, ACTS57, ACTS58, ACTF67
239	ACC8, ACC9, ACC12, ACTS57, ACTS58, ACTS59
240	ACTF65, ACTF66, ACTF67, ACTF69, ATF41aMC, ATF41cMC, ATF41dMC
241	ACC12, CP43MC, CP44MC, CTF60MMC, CTF61MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
243	ACC9, ACTS57, IDADE
244	ACC8
245	ACC8, ACC12, ACTS57, ACTF66, ACTF67, ATF41cMC
248	ACC8, ACC12
249	CTS53
252	ACC8

Respondente / Caso	Questões com Observações Atípicas
253	ACC8, ACC9, ACC12, ACTS56, ACTS57, ACTS58, CTF60MMC
254	ACN19, CN15MC
255	ACC12, ATS40A, ATS40B
256	ACC7, ATF41A, ATF41B, ATF41D, CTS53, ACTS57
257	ACC8
259	CC04MC, CTF61MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
260	ATS40A, ATS40B, ATS40C, ACTF65, ACTF66, ACTF67, ACTF69
262	ACN19, CN15MC
263	ACC8
266	ACC12, CTF60MMC
267	CTF61MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
272	CTS53
274	ACC12, CTF63MMC
275	CTF63MMC
276	ACCP30, CP42MC, IDADE
277	CTF60MMC, CTF61MMC
281	ACN19, CTS53
282	CC04MC
285	CCP22, CP44MC, CTF60MMC, CTF61MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
286	ACN19, ATF41A, ATF41B, ATF41D, CN15MC, CN16MC, IDADE
288	CC04MC
289	IDADE
290	CTF60MMC, CTF61MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
291	CTS53
292	ACC8, ACC12, ACTS56
293	CCP23MC
294	ACN19, CN15MC, CN16MC, CP45MC, CTF63MMC, CTF64MMC
296	CC04MC, CCP21MC, IDADE
297	ACC8, ACC9, ACC12, ACN19, ACTS55, ACTS56, ACTS57, ACTS58, ACTS59, ACTF66
301	ACC9, ACC12, ACTS56, CTF63MMC, CTF64MMC
303	ACC12
305	ACC7, ACC8, ACC9, CC03MC, CC04MC
306	CCP22, CTS53
307	ACTF66, ACTF67
308	ACC8, ACC9
309	ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, CTS53, ACTS55, ACTS59
310	ACC9, ACN19
311	CCP22, ATF41A, ATF41B, ATF41D
312	ACC12, ACCP30
313	ACCP30, ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATF41D, CTS53, ACTS55, ACTS56, ACTS57, ACTS58, ACTS59
314	CTS53
315	ACC9, ACC12, CCP21MC

Respondente / Caso	Questões com Observações Atípicas
316	ACC7, ACC8, ATS40A, ATS40B, ATS40C, CP44MC
317	ACC8, ACTS56, ACTF67, ATF41aMC, ATF41cMC, ATF41dMC
319	CCP21MC
320	ACN19, ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, CTS53
321	ACC7, ACC8, ACC9, ACC12, ACN19, ACTS55, ACTS56, ACTS57, ACTS58
322	ATF41aMC, ATF41cMC, ATF41dMC, CTF61MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
323	ACC8
324	ACC8, ATS40A, ATS40C, ACTS56, ACTS57, ACTS58, ACTS59
325	ACCP30, CCP21MC
326	ACN19, CTS53, CP42MC
327	CTF63MMC, CTF64MMC
328	ACCP30, ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, CTS53
329	CCP22, CTS53
330	ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D
331	CCP22, ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, CTS53
334	CCP22, ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, CTS53
335	ACC9
336	CCP22, ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, CTS53, CP44MC
338	CN16MC
339	ACC12
341	ACC7, ACC9
343	ACC8, ACC9, ACC12, CTF62MMC
344	ACTS58
345	ACC12
346	ACTF65, ACTF66, ACTF67, ACTF69
347	ACN19, CN15MC
349	ACTS56, ACTS57, ACTS58, ACTS59, ACTF66, ACTF67, ATF41aMC, ATF41cMC, ATF41dMC
351	ACC8, ACC12
352	ACC7, ACC9, CTS53, ACTS56, ACTS57, ACTS58, ACTS59
353	CTF61MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
354	ACC12, CTS53, ACTS57
355	ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, ATF41A, ATF41B, ATF41D, CTS53
356	ACC7, CCP22
357	ACC12, CTF61MMC, CTF63MMC
359	CC04MC, CTF64MMC
360	CTF60MMC, CTF61MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
362	ACCP30, CTF63MMC
363	ACC8, ACTS56
365	ACCP30, CP44MC
366	CTS53, ACTS56, ACTS58
370	CTF60MMC

Respondente / Caso	Questões com Observações Atípicas
371	CC04MC
372	CTS53
376	CTF60MMC, CTF64MMC
379	ACC9
380	CC04MC, CCP21MC, CP44MC
381	ACC9, ACC12, CTF61MMC
382	CCP22, ATS40A, ATS40B, ATS40C, ATS40D, CTS53, ATF41cMC
383	CTF63MMC
384	ATS40B, ATS40C, ATS40D
385	ACC12
386	ACC12, CTF61MMC, CTF62MMC, IDADE
387	CP45MC, CTF60MMC, CTF61MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
389	ACC7, ACTS57, ACTS59
390	CTF64MMC
391	ACC12, CP43MC, CTF61MMC
393	ACC9, ACC12
394	ACTS56, ACTS57, ACTS59, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
395	ACC8, ACC12, ACTF67
397	ACC8, ACC9, ACC12, ACCP30, CN15MC
398	ACC9
399	CN16MC, ATF41cMC, CP43MC
400	ACC8, ACC12, IDADE
401	ACCP30, CTF60MMC, CTF61MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
402	ACC8, ACTS56, ACTF65, ACTF66, ACTF67, ACTF69
403	ACN19, CN15MC, CN16MC, CP42MC
404	ACN19, ACTS56, ACTF66, ACTF67, ACTF69
405	ACCP30
406	CCP21MC
407	ATS40A, ATS40B, ATS40C
408	ACC12, CTF63MMC
409	ACTS56, ACTS57, ACTS58, ACTS59
410	CTF64MMC
411	CCP23MC, CP42MC, CP44MC, CTF60MMC, CTF64MMC
412	CCP22, CP45MC, CTF60MMC, CTF61MMC, CTF62MMC, CTF63MMC, CTF64MMC
414	ACC12
415	CTF62MMC
417	ACC7, ACN19
418	ACC7, ACC8, ACC9, ACC12
420	ACC8, ACC9, ACTS57
423	ACC8, ACTS56, CTF63MMC
424	ACC9, ACC12
425	ACC8, ACC12, IDADE

Respondente / Caso	Questões com Observações Atípicas
426	ACC8, ACC9, ACC12, ATS40A

Fonte: Dados da Pesquisa.

APÊNDICE F

MATRIZES DE CORRELAÇÃO DOS CONSTRUTOS UTILIZADOS NA PESQUISA

TABELA 71

Matriz de correlação e de significância das crenças comportamentais

Itens	CC1	CC2	CC3	CC6	CC4	CC5
CC1	1,000	,696	,797	,359	,434	,517
CC2	,696	1,000	,716	,286	,321	,487
CC3	,797	,716	1,000	,390	,427	,603
CC6	,359	,286	,390	1,000	,567	,353
CC4	,434	,321	,427	,567	1,000	,393
CC5	,517	,487	,603	,353	,393	1,000
CC1		,000	,000	,000	,000	,000
CC2	,000		,000	,000	,000	,000
CC3	,000	,000		,000	,000	,000
CC6	,000	,000	,000		,000	,000
CC4	,000	,000	,000	,000		
CC5	,000	,000	,000	,000	,000	1,000

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 72

Matriz de correlação e de significância das crenças comportamentais com escala reduzida

Itens	CC1	CC2	CC3	CC6
CC1	1,000	,696	,797	,517
CC2	,696	1,000	,716	,487
CC3	,797	,716	1,000	,603
CC6	,517	,487	,603	1,000
CC1		,000	,000	,000
CC2	,000		,000	,000
CC3	,000	,000		,000
CC6	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 73

Matriz de correlação e de significância das atitudes comportamentais formada por medidas compostas

Itens	CC01MC	CC02MC	CC03MC	CC06MC
CC01MC	1,000	,630	,797	,563
CC02MC	,630	1,000	,652	,477
CC03MC	,797	,652	1,000	,595
CC06MC	,563	,477	,595	1,000
CC01MC		,000	,000	,000
CC02MC	,000		,000	,000
CC03MC	,000	,000		,000
CC06MC	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 74

Matriz de correlação e de significância das crenças negativas

Itens	CC04	CC05
CC01MC	1,000	,567
CC02MC	,567	1,000
CC01MC		,000
CC02MC	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 75

Matriz de correlação e de significância das crenças negativas formada por medidas compostas

Itens	CC04	CC05
CC01MC	1,000	,483
CC02MC	,483	1,000
CC01MC		,000
CC02MC	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 76

Matriz de correlação e de significância das crenças normativa

(Continua)

Itens	CN13	CN14	CN15	CN16
CN13	1,000	,834	,730	,820
CN14	,834	1,000	,825	,869
CN15	,730	,825	1,000	,832
CN16	,820	,869	,832	1,000

Itens	CN13	CN14	CN15	CN16
CN13		,000	,000	,000
CN14	,000		,000	,000
CN15	,000	,000		,000
CN16	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 77

Matriz de correlação e de significância das normas subjetivas formadas por medidas compostas

Itens	CN13MC	CN14MC	CN15MC	CN16MC
CN13MC	1,000	,754	,568	,703
CN14MC	,754	1,000	,659	,728
CN15MC	,568	,659	1,000	,707
CN16MC	,703	,728	,707	1,000
CN13MC		,000	,000	,000
CN14MC	,000		,000	,000
CN15MC	,000	,000		,000
CN16MC	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa

TABELA 78

Matriz de correlação e de significância das crenças sobre o controle percebido

Itens	CCP21	CCP22	CCP23	CCP24	CCP25
CCP21	1,000	,086	,127	,058	,063
CCP22	,086	1,000	,591	,434	,359
CCP23	,127	,591	1,000	,430	,249
CCP24	,058	,434	,430	1,000	,301
CCP25	,063	,359	,249	,301	1,000
CCP21		,038	,004	,118	,098
CCP22	,038		,000	,000	,000
CCP23	,004	,000		,000	,000
CCP24	,118	,000	,000		,000
CCP25	,098	,000	,000	,000	
CCP21	,034	,002	,119	,063	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 79

Matriz de correlação e de significância das crenças sobre o controle percebido com escala reduzida

Itens	CCP22	CCP23	CCP24	CCP25
CCP22	1,000	,591	,434	,359
CCP23	,591	1,000	,430	,249
CCP24	,434	,430	1,000	,301
CCP25	,359	,249	,301	1,000
CCP22		,000	,000	,000
CCP23	,000		,000	,000
CCP24	,000	,000		,000
CCP25	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa

TABELA 80

Matriz de correlação e de significância da percepção sobre o controle percebido formada por medidas compostas

Itens	CCP22MC	CCP23MC	CCP24MC	CCP25MC
CCP22MC	1,000	,601	,374	,377
CCP23MC	,601	1,000	,304	,291
CCP24MC	,374	,304	1,000	,401
CCP25MC	,377	,291	,401	1,000
CCP22MC		,000	,000	,000
CCP23MC	,000		,000	,000
CCP24MC	,000	,000		,000
CCP25MC	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa

TABELA 81

Matriz de correlação e de significância da intenção em tentar

Itens	IIT31	IIT32	IIT33
IIT31	1,000	,942	,882
IIT32	,942	1,000	,911
IIT33	,882	,911	1,000
IIT31		,000	,000
IIT32	,000		,000
IIT33	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 82

Matriz de correlação e de significância das emoções antecipadas

Itens	EA36a	EA36b	EA36c	EA36d	EA36e
EA36a	1,000	,659	,687	,620	,560
EA36b	,659	1,000	,757	,753	,587
EA36c	,687	,757	1,000	,857	,663
EA36d	,620	,753	,857	1,000	,633
EA36e	,560	,587	,663	,633	1,000
EA36a		,000	,000	,000	,000
EA36b	,000		,000	,000	,000
EA36c	,000	,000		,000	,000
EA36d	,000	,000	,000		,000
EA36e	,000	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 83

Matriz de correlação e de significância das atitudes relativas à tentativa

Itens	AT37a	AT37b	AT37c	AT37d
AT37a	1,000	,881	,876	,839
AT37b	,881	1,000	,922	,880
AT37c	,876	,922	1,000	,882
AT37d	,839	,880	,882	1,000
AT37a		,000	,000	,000
AT37b	,000		,000	,000
AT37c	,000	,000		,000
AT37d	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 84

Matriz de correlação e de significância das atitudes relativas ao processo

Itens	AP39a	AP39b	AP39c	AP39d
AP39a	1,000	,873	,829	,821
AP39b	,873	1,000	,912	,902
AP39c	,829	,912	1,000	,877
AP39d	,821	,902	,877	1,000
AP39a		,000	,000	,000
AP39b	,000		,000	,000
AP39c	,000	,000		,000
AP39d	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 85

Matriz de correlação e de significância das atitudes relativas à tentativa e ser bem-sucedido

Itens	ATS40a	ATS40b	ATS40c	ATS40d
ATS40a	1,000	,923	,909	,883
ATS40b	,923	1,000	,976	,957
ATS40c	,909	,976	1,000	,962
ATS40d	,883	,957	,962	1,000
ATS40a		,000	,000	,000
ATS40b	,000		,000	,000
ATS40c	,000	,000		,000
ATS40d	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 86

Matriz de correlação e de significância das atitudes relativas à tentativa e ser bem-sucedido medida composta

Itens	ATS40aMC	ATS40bMC	ATS40cMC	ATS40dMC
ATS40aMC	1,000	,969	,965	,954
ATS40bMC	,969	1,000	,992	,985
ATS40cMC	,965	,992	1,000	,987
ATS40dMC	,954	,985	,987	1,000
ATS40aMC		,000	,000	,000
ATS40bMC	,000		,000	,000
ATS40cMC	,000	,000		,000
ATS40dMC	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 87

Matriz de correlação e de significância das atitudes relativas à tentativa e ser mal-sucedido

Itens	ATF41a	ATF41b	ATF41c	ATF41d
ATF41a	1,000	,894	,875	,847
ATF41b	,894	1,000	,905	,895
ATF41c	,875	,905	1,000	,929
ATF41d	,847	,895	,929	1,000
ATF41a		,000	,000	,000
ATF41b	,000		,000	,000
ATF41c	,000	,000		,000
ATF41d	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 88

Matriz de correlação e de significância das atitudes relativas à tentativa e ser mal-sucedido medida composta

Itens	ATF41aMC	ATF41bMC	ATF41cMC	ATF41dMC
ATF41aMC	1,000	,894	,875	,847
ATF41bMC	,894	1,000	,905	,895
ATF41cMC	,875	,905	1,000	,929
ATF41dMC	,847	,895	,929	1,000
ATF41aMC		,000	,000	,000
ATF41bMC	,000		,000	,000
ATF41cMC	,000	,000		,000
ATF41dMC	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 89

Matriz de correlação e de significância das crenças em relação ao processo

Itens	CP42	CP43	CP44	CP45
CP42	1,000	,544	,469	,403
CP43	,544	1,000	,529	,543
CP44	,469	,529	1,000	,615
CP45	,403	,543	,615	1,000
CP42		,000	,000	,000
CP43	,000		,000	,000
CP44	,000	,000		,000
CP45	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 90

Matriz de correlação e de significância das crenças em relação ao processo formada por medidas compostas

Itens	CP42MC	CP43MC	CP44MC	CP45MC
CP42MC	1,000	,528	,341	,118
CP43MC	,528	1,000	,409	,110
CP44MC	,341	,409	1,000	,366
CP45MC	,118	,110	,366	1,000
CP42MC		,000	,000	,007
CP43MC	,000		,000	,011
CP44MC	,000	,000		,000
CP45MC	,007	,011	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 91

Matriz de correlação e de significância das atitudes em relação ao processo formada por medidas compostas usando escala reduzida

Itens	CP42MC	CP43MC	CP44MC
CP42MC	1,000	,528	,341
CP43MC	,528	1,000	,409
CP44MC	,341	,409	1,000
CP42MC		,000	,000
CP43MC	,000		,000
CP44MC	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 92

Matriz de correlação e de significância das crenças em relação ao processo e ter sucesso

Itens	CTS50	CTS51	CTS52	CTS53	CTS54
CTS50	1,000	,858	,888	,871	,806
CTS51	,858	1,000	,883	,887	,813
CTS52	,888	,883	1,000	,931	,863
CTS53	,871	,887	,931	1,000	,885
CTS54	,806	,813	,863	,885	1,000
CTS50		,000	,000	,000	,000
CTS51	,000		,000	,000	,000
CTS52	,000	,000		,000	,000
CTS53	,000	,000	,000		,000
CTS54	,000	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 93

Matriz de correlação e de significância das atitudes em relação ao processo e ter sucesso formada por medidas compostas

(Continua)

Itens	CTS50MC	CTS51MC	CTS52MC	CTS53MC	CTS54MC
CTS50MMC	1,000	,872	,930	,913	,873
CTS51MMC	,872	1,000	,894	,905	,868
CTS52MMC	,930	,894	1,000	,946	,911
CTS53MMC	,913	,905	,946	1,000	,920
CTS54MMC	,873	,868	,911	,920	1,000
CTS50MMC		,000	,000	,000	,000
CTS51MMC	,000		,000	,000	,000

Itens	CTS50MC	CTS51MC	CTS52MC	CTS53MC	CTS54MC
CTS52MMC	,000	,000		,000	,000
CTS53MMC	,000	,000	,000		,000
CTS54MMC	,000	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 94

Matriz de correlação e de significância das crenças em relação ao processo e fracassar

Itens	CTF60	CTF61	CTF62	CTF63	CTF64
CTF60	1,000	,841	,771	,575	,619
CTF61	,841	1,000	,844	,687	,687
CTF62	,771	,844	1,000	,709	,710
CTF63	,575	,687	,709	1,000	,733
CTF64	,619	,687	,710	,733	1,000
CTF60		,000	,000	,000	,000
CTF61	,000		,000	,000	,000
CTF62	,000	,000		,000	,000
CTF63	,000	,000	,000		,000
CTF64	,000	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 95

Matriz de correlação e de significância das atitudes em relação ao processo e fracassar formada por medidas compostas

Itens	CTF60MC	CTF61MC	CTF62MC	CTF63MC	CTF64MC
CTF60MC	1,000	,918	,880	,714	,785
CTF61MC	,918	1,000	,897	,743	,794
CTF62MC	,880	,897	1,000	,801	,849
CTF63MC	,714	,743	,801	1,000	,828
CTF64MC	,785	,794	,849	,828	1,000
CTF60MC		,000	,000	,000	,000
CTF61MC	,000		,000	,000	,000
CTF62MC	,000	,000		,000	,000
CTF63MC	,000	,000	,000		,000
CTF64MC	,000	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 96

Matriz de correlação e de significância da intensidade da força das atitudes

Itens	IA70	IA71	IA72	IA73	IA74	IA75	IA76	IA77	IA78	IA79	IA80	IA81
IA70	1,000	,819	,604	,624	,763	,743	,728	,750	,601	,606	,107	,146
IA71	,819	1,000	,676	,676	,811	,757	,789	,804	,676	,645	,167	,171
IA72	,604	,676	1,000	,746	,686	,620	,618	,632	,577	,591	,092	,141
IA73	,624	,676	,746	1,000	,764	,669	,659	,662	,577	,594	,134	,154
IA74	,763	,811	,686	,764	1,000	,824	,788	,788	,675	,685	,183	,208
IA75	,743	,757	,620	,669	,824	1,000	,845	,823	,673	,658	,156	,229
IA76	,728	,789	,618	,659	,788	,845	1,000	,917	,683	,665	,163	,213
IA77	,750	,804	,632	,662	,788	,823	,917	1,000	,700	,676	,154	,211
IA78	,601	,676	,577	,577	,675	,673	,683	,700	1,000	,793	,110	,121
IA79	,606	,645	,591	,594	,685	,658	,665	,676	,793	1,000	,107	,130
IA80	,107	,167	,092	,134	,183	,156	,163	,154	,110	,107	1,000	,824
IA81	,146	,171	,141	,154	,208	,229	,213	,211	,121	,130	,824	1,000
IA70		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,014	,001
IA71	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
IA72	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,029	,002
IA73	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,003	,001
IA74	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
IA75	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,001	,000
IA76	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000
IA77	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,001	,000
IA78	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,011	,006
IA79	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,014	,004
IA80	,014	,000	,029	,003	,000	,001	,000	,001	,011	,014		,000
IA81	,001	,000	,002	,001	,000	,000	,000	,000	,006	,004	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 97

Matriz de correlação e de significância da intensidade da força das atitudes com escala reduzida

(Continua)

Itens	IA70	IA71	IA72	IA73	IA74	IA75	IA76	IA77	IA78	IA79
IA70	1,000	,819	,604	,624	,763	,743	,728	,750	,601	,606
IA71	,819	1,000	,676	,676	,811	,757	,789	,804	,676	,645
IA72	,604	,676	1,000	,746	,686	,620	,618	,632	,577	,591
IA73	,624	,676	,746	1,000	,764	,669	,659	,662	,577	,594
IA74	,763	,811	,686	,764	1,000	,824	,788	,788	,675	,685
IA75	,743	,757	,620	,669	,824	1,000	,845	,823	,673	,658
IA76	,728	,789	,618	,659	,788	,845	1,000	,917	,683	,665

Itens	IA70	IA71	IA72	IA73	IA74	IA75	IA76	IA77	IA78	IA79
IA77	,750	,804	,632	,662	,788	,823	,917	1,000	,700	,676
IA78	,601	,676	,577	,577	,675	,673	,683	,700	1,000	,793
IA79	,606	,645	,591	,594	,685	,658	,665	,676	,793	1,000
IA70		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
IA71	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
IA72	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
IA73	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000
IA74	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000
IA75	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000
IA76	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000
IA77	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000
IA78	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000
IA79	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 98

Matriz de correlação e de significância do nível de envolvimento com a tentativa

Itens	E38a	E38b	E38c	E38d	E38e
E38a	1,000	,919	,901	,777	,798
E38b	,919	1,000	,901	,815	,868
E38c	,901	,901	1,000	,811	,875
E38d	,777	,815	,811	1,000	,813
E38e	,798	,868	,875	,813	1,000
E38a		,000	,000	,000	,000
E38b	,000		,000	,000	,000
E38c	,000	,000		,000	,000
E38d	,000	,000	,000		,000
E38e	,000	,000	,000	,000	

Fonte: dados da pesquisa.

APÊNDICE G

TABELAS COM OS VALORES DAS CORRELAÇÕES ENTRE AS VARIÁVEIS
EXÓGENAS DAS DIVERSAS TEORIAS TESTADAS NA PESQUISA.

TABELA 99

Correlação entre os construtos exógenos da TT

Construto A	Construto B	Correlação entre A e B
Frequência	Recentidade	,82229
Recentidade	Normas Subjetivas	-,19401
Atitude Frente ao Fracasso	Recentidade	,00870
Recentidade	Atitude Frente ao Sucesso	-,41111
Recentidade	Atitude Frente ao Processo	-,32891
Frequência	Normas Subjetivas	-,15337
Atitude Frente ao Fracasso	Frequência	-,02321
Frequência	Atitude Frente ao Sucesso	-,46776
Frequência	Atitude Frente ao Processo	-,30939
Atitude Frente ao Fracasso	Normas Subjetivas	,05681
Atitude Frente ao Sucesso	Normas Subjetivas	,22042
Normas Subjetivas	Atitude Frente ao Processo	,20813
Atitude Frente ao Fracasso	Atitude Frente ao Sucesso	-,17444
Atitude Frente ao Fracasso	Atitude Frente ao Processo	,10175
Atitude Frente ao Sucesso	Atitude Frente ao Processo	,43788

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 100

Correlação entre os construtos exógenos da TT medida indireta (duplamente composta)

Construto A	Construto B	Correlação entre A e B
Frequência	Recentidade	,80780
Normas Subjetivas	Recentidade	-,09628
Atitude Frente ao Sucesso	Recentidade	-,39775
Recentidade	Atitude Frente ao Fracasso	,00910
Atitude Frente ao Processo	Recentidade	-,15421
Normas Subjetivas	Frequência	-,08877
Atitude Frente ao Sucesso	Frequência	-,47884
Frequência	Atitude Frente ao Fracasso	,13973
Atitude Frente ao Processo	Frequência	-,11842
Atitude Frente ao Sucesso	Normas Subjetivas	,22038
Normas Subjetivas	Atitude Frente ao Fracasso	-,13066
Atitude Frente ao Processo	Normas Subjetivas	,05359
Atitude Frente ao Sucesso	Atitude Frente ao Fracasso	,05584
Atitude Frente ao Sucesso	Atitude Frente ao Processo	,31899
Atitude Frente ao Processo	Atitude Frente ao Fracasso	,25238

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 101

Correlação entre os construtos exógenos da TT acrescida do construto emoções antecipadas

Construto A	Construto B	Correlação entre A e B
Frequência	Recentidade	,81416
Recentidade	Normas Subjetivas	-,20812
Atitude Frente ao Fracasso	Recentidade	-,00986
Recentidade	Atitude Frente ao Sucesso	-,36597
Recentidade	Atitude Frente ao Processo	-,28795
Recentidade	Emoções Antecipadas	-,35147
Frequência	Normas Subjetivas	-,17215
Atitude Frente ao Fracasso	Frequência	-,05123
Frequência	Atitude Frente ao Sucesso	-,42751
Frequência	Atitude Frente ao Processo	-,25872
Frequência	Emoções Antecipadas	-,38433
Atitude Frente ao Fracasso	Normas Subjetivas	,05453
Atitude Frente ao Sucesso	Normas Subjetivas	,21222
Normas Subjetivas	Atitude Frente ao Processo	,19203
Normas Subjetivas	Emoções Antecipadas	,21716
Atitude Frente ao Fracasso	Atitude Frente ao Sucesso	-,17454
Atitude Frente ao Fracasso	Atitude Frente ao Processo	,10377
Atitude Frente ao Fracasso	Emoções Antecipadas	,03419
Atitude Frente ao Sucesso	Atitude Frente ao Processo	,40903
Atitude Frente ao Sucesso	Emoções Antecipadas	,44339
Atitude Frente ao Processo	Emoções Antecipadas	,49774

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 102

Correlação entre os construtos exógenos da TT acrescida do construto força das atitudes

Construto A	Construto B	Correlação entre A e B
Frequência	Recentidade	,67533
Recentidade	Normas Subjetivas	,06883
Atitude Frente ao Fracasso	Recentidade	,08285
Recentidade	Atitude Frente ao Sucesso	-,05577
Recentidade	Atitude Frente ao Processo	-,01405
Recentidade	Força das Atitudes	-,17036
Frequência	Normas Subjetivas	,13953
Atitude Frente ao Fracasso	Frequência	,01718
Frequência	Atitude Frente ao Sucesso	-,11765
Frequência	Atitude Frente ao Processo	,02513
Frequência	Força das Atitudes	-,18453
Atitude Frente ao Fracasso	Normas Subjetivas	,04500
Atitude Frente ao Sucesso	Normas Subjetivas	-,01663
Normas Subjetivas	Atitude Frente ao Processo	,00780
Normas Subjetivas	Força das Atitudes	,06361
Atitude Frente ao Fracasso	Atitude Frente ao Sucesso	-,25635
Atitude Frente ao Fracasso	Atitude Frente ao Processo	,06568
Atitude Frente ao Fracasso	Força das Atitudes	,09808
Atitude Frente ao Sucesso	Atitude Frente ao Processo	,21353
Atitude Frente ao Sucesso	Força das Atitudes	-,01196
Atitude Frente ao Processo	Força das Atitudes	,09991

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 103

Correlação entre os construtos exógenos da TT acrescida do construto nível de envolvimento com o
Comportamento

Construto A	Construto B	Correlação entre A e B
Frequência	Recentidade	,83063
Recentidade	Normas Subjetivas	-,24321
Atitude Frente ao Fracasso	Recentidade	,01604
Recentidade	Atitude Frente ao Sucesso	-,44602
Recentidade	Atitude Frente ao Processo	-,34606
Recentidade	Nível de Envolvimento	-,63838
Frequência	Normas Subjetivas	-,18743
Atitude Frente ao Fracasso	Frequência	-,01461
Frequência	Atitude Frente ao Sucesso	-,52082
Frequência	Atitude Frente ao Processo	-,35584
Frequência	Nível de Envolvimento	-,72278
Atitude Frente ao Fracasso	Normas Subjetivas	,07007
Atitude Frente ao Sucesso	Normas Subjetivas	,24886
Normas Subjetivas	Atitude Frente ao Processo	,24004
Normas Subjetivas	Nível de Envolvimento	,49781
Atitude Frente ao Fracasso	Atitude Frente ao Sucesso	-,15942
Atitude Frente ao Fracasso	Atitude Frente ao Processo	,10002
Atitude Frente ao Fracasso	Nível de Envolvimento	,01846
Atitude Frente ao Sucesso	Atitude Frente ao Processo	,43247
Atitude Frente ao Sucesso	Nível de Envolvimento	,48875
Atitude Frente ao Processo	Nível de Envolvimento	,52269

Fonte: dados da pesquisa.