

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
FACULDADE DE GESTÃO E NEGÓCIOS**

RANNA BOTELHO GRACIE

**FATORES MOTIVADORES DA PRÁTICA DE JIU-JÍTSU:
UM ESTUDO COMPARATIVO ENTRE ACADEMIAS**

**UBERLÂNDIA-MG
DEZEMBRO/2018**

RANNA BOTELHO GRACIE

**FATORES MOTIVADORES DA PRÁTICA DE JIU-JÍTSU:
UM ESTUDO COMPARATIVO ENTRE ACADEMIAS**

**Monografia apresentada ao Curso de Graduação
em Administração, da Faculdade de Gestão e
Negócios da Universidade Federal de Uberlândia,
como exigência parcial para a obtenção do título
de Bacharel.**

**Orientador: Prof. Dr. André Francisco Alcântara
Fagundes**

**UBERLÂNDIA-MG
DEZEMBRO/2018**

RANNA BOTELHO GRACIE

**FATORES MOTIVADORES DA PRÁTICA DE JIU-JÍTSU:
UM ESTUDO COMPARATIVO ENTRE ACADEMIAS**

Monografia aprovada para a obtenção do título de
Bacharel no Curso de Graduação em Administração
da Universidade Federal de Uberlândia pela banca
examinadora formada por:

Uberlândia, 11 de DEZEMBRO de 2018.

Prof. Dr. André Francisco Alcântara Fagundes, FAGEN/UFU – Orientador

Prof. Dr. Élcio Eduardo de Paula Santana, FAGEN/UFU

Prof. Dra. Verônica Angélica Freitas de Paula, FAGEN/UFU

*“O jiu-jítsu que eu criei foi para dar chance aos
fracos enfrentarem os mais pesados e fortes”*
(Hélio Gracie).

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho ao meu avô Hélio Gracie, sem ele nada disso seria possível.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a minha família, por jamais medirem esforços para qualquer tipo de suporte que me engrandeça no meio acadêmico e profissional.

Agradeço, em especial, ao meu orientador, Prof. Dr. André Francisco Alcântara Fagundes, por tamanha organização, dedicação e comprometimento.

Agradeço também aos entrevistados e amigos que, de alguma forma, colaboraram e trilharam essa jornada junto comigo.

RESUMO

A compreensão das influências motivacionais na prática de uma atividade física, como o jiu-jítsu, é de grande relevância, tanto para os alunos, que conseguem ter uma melhor perspectiva sobre si mesmos, quanto para os professores/mestres, que podem adotar as melhores práticas nas academias para satisfazer os seus alunos. Este estudo procurou identificar as motivações que influenciam a prática de jiu-jítsu em três diferentes grupos de academias (academia Gracie Humaitá matriz, franquias da academia Gracie Humaitá e demais academias de jiu-jítsu). Por meio de um estudo transversal descritivo e exploratório, aplicou-se questionários com os alunos desses tipos de academias, sendo o instrumento de coleta de dados baseado no IMPRAF-126 (BARBOSA; BALBINOTTI, 2006). Para a análise dos dados, utilizou-se a técnica de análise de conteúdo para as questões abertas, nas interpretações quantitativas utilizou-se estatística descritiva. A unidade de estudo é composta por 432 praticantes de jiu-jítsu de ambos os sexos e residentes em diferentes estados brasileiros. Dentre os resultados deste estudo, evidencia-se que o aspecto motivacional mais relevante foi o de prazer, seguido pela dimensão saúde. Os atributos de uma academia mais valorizados são os professores/mestres, o ambiente agradável, a metodologia/técnica, valores/missão da academia e a relação social na academia. O estudo também possibilitou realizar uma comparação entre os três tipos de academias. Entende-se que os resultados contribuem com a teoria de marketing ao identificar os principais fatores motivacionais relacionados a um tipo de consumo específico – jiu-jítsu – e também contribui para o campo prático, ao possibilitar que os gestores de academias dessa arte marcial tenham mais informações sobre seu público-alvo, podendo assim, estar mais preparado para conduzir seus objetivos de uma forma mais satisfatória.

Palavras-chave: Motivação; Atividade física; Academia; Arte Marcial; Jiu-jítsu.

ABSTRACT

The comprehension of motivational influences in the practice of physical activity, as the jiu-jitsu, is very important, for both practitioners, who can gain a better perspective of themselves, as well as the teachers / masters, who can adopt the best practices in the academies to satisfy their students. The aim of the study is to identify the motivations that influence jiu-jitsu practice in three different groups of academies (Gracie Humaitá head office academy, Gracie Humaitá Academies franchises and other jiu-jitsu academies). Through a descriptive and exploratory cross-sectional study, questionnaires were applied with the students of these types of academies, being the instrument of data collection based on IMPRAF-126 (BASRBOSA; BALBINOTTI, 2006). For the analysis of the data, the content analysis technique was used for open response questions and for quantitative interpretations, were used descriptive statistics. The unit of study is composed of 432 jiu-jitsu practitioners of both sexes and resident in different Brazilian states. Among the results of this study, it is evident that the most relevant motivational aspect was the “pleasure”, followed by the “health” dimension. The most valued attributes of a academy are the teachers/masters, the pleasant environment, the methodology/technique, values/mission of the academy and the social relation in the academy. The study also made it possible to compare the three types of academies. It is understood that the results contribute to marketing theory by identifying the main motivational factors related to a specific type of consumption – jiu-jitsu – and also contributes to have more information about your target audience, so they can be more prepared to conduct their goals in a more satisfactory way.

Keywords: Motivation; Physical Activities; Gym; Martial Arts; Jiu-jitsu.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – A Hierarquia das Necessidades de Maslow	17
--	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Inventário de Motivação à Prática Regular de Atividade Física.....	23
Tabela 2 – Descrição das médias das dimensões consideradas no IMPRAF	26
Tabela 3 – Descrição das médias das dimensões consideradas no IMPRAF por grupo de academia estudado	27
Tabela 4 – Descrição dos atributos de uma academia para a sua escolha por praticantes de jiu-jítsu por grupo de academia estudado.....	29
Tabela 5 – Descrição da lealdade de praticantes de jiu-jítsu por grupo de academia estudado	30
Tabela 6 – Aspectos valorizados pelos alunos da academia Gracie Humaitá matriz.....	30
Tabela 7 – Aspectos valorizados pelos alunos das franquias da academia Gracie Humaitá....	31
Tabela 8 – Aspectos valorizados pelos alunos das demais academias	32
Tabela 9 – Sugestões de melhoria dos alunos da academia Gracie Humaitá matriz.....	33
Tabela 10 – Sugestões de melhoria dos alunos das franquias da academia Gracie Humaitá...	34
Tabela 11 – Sugestões de melhoria dos alunos das demais academias	35

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BJJ – Brazilian jiu-jítsu

CBJJ – Confederação Brasileira de Jiu-Jítsu

GH – Gracie Humaitá

GH franquias – franquias da Academia Gracie Humaitá

GH matriz – Academia Gracie Humaitá matriz

IMPRAF-126 – Inventário de Motivação à Prática Regular de Atividade Física

MMA – Mixed Martial Arts

UFC – Ultimate Fighting Championship

UFRGS – Universidade Federal do Rio Grande do Sul

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	13
1.1 Objetivo Primário	14
1.2 Objetivos Secundário.....	14
1.3 Justificativa.....	15
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	16
2.1 Motivação	16
2.2 IMPRAF-126	19
2.3 Jiu-Jítsu Brasileiro	20
3 ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	22
4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS	25
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	37
5.1 Contribuições da Pesquisa	36
5.2 Limites do Estudo	38
5.3 Sugestões para Pesquisas Futuras.....	38
APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO ACADEMIA GRACIE HUMAITÁ MATRIZ	43
APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO ACADEMIA GRACIE HUMAITÁ FRANQUIAS.....	49
APÊNDICE C – QUESTIONÁRIO DEMAIS ACADEMIAS DE JIU-JÍTSU	56

1 INTRODUÇÃO

No presente trabalho, busca-se entender sobre as motivações de um praticante de jiu-jítsu que influenciam a escolha da academia para a prática deste esporte. Dessa forma, foi possível verificar as diversas dimensões das motivações e assim identificar os fatores que influenciam a escolha da academia.

Segundo um estudo feito pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2013), o número de academias no Brasil aumentou mais de 130% de 2007 a 2012. De acordo com Luiz Barreto, presidente do Sebrae, dois foram os fatores para o aumento da quantidade de academias, o primeiro é a busca por uma melhor qualidade de vida, mais saudável, e o segundo é o aumento da renda do brasileiro. Conforme o site da Confederação Brasileira de Jiu-Jítsu, são mais de 700 academias do esporte no Brasil (CBJJ, 2018).

O jiu-jítsu é uma das artes marciais mais antigas do mundo, originada há 2500 anos atrás na Índia (GRACIE, 2005). O estilo “*Brazilian Jiu-Jítsu*”, ou “Gracie Jiu-Jítsu”, aperfeiçoado pela família Gracie, trouxe à luta dimensões não atingidas anteriormente, com a prova de que aquela é a melhor luta existente. Essa modalidade individual de combate de solo cujo objetivo é, após projetar o adversário ao solo, dominá-lo através de um sistema de posições e alavancas complexo e eficiente, permite que uma possível desvantagem física se anule com a técnica.

As lutas, em geral, trabalham questões como segurança psicológica. O jiu-jítsu atua nessa área psicológica que fortalece a sensação de segurança através do ensinamento da defesa pessoal, com a aplicação de estrangulamentos, chaves em articulações, imobilizações e quedas (GRACIE, 2008). O “Gracie Jiu-Jítsu” traz como filosofia uma maneira de viver de forma equilibrada e saudável de acordo com princípios de eficiência, paciência e controle. São princípios como: alimentação saudável, ser honesto/respeitoso, trabalhar duro, ser um profissional eticamente correto, permitir que os impulsos passem antes de agir, respirar profundamente considerando todas as alternativas antes de se envolver em uma situação, abster-se de drogas, não consumir bebidas alcoólicas e ter disciplina para se dedicar ao exercício regular e ao repouso, que fazem com que o “Gracie Jiu-Jítsu” tenha tantos seguidores pelo mundo (GRACIE JIU-JÍTSU ACADEMY, 2018).

A academia Gracie Humaitá foi a primeira a ser fundada, em 1925, pela família Gracie. Em 1985 ela mudou sua sede para o colégio Padre Antônio Vieira, no bairro

Humaitá, no Rio de Janeiro, onde ele está hoje sob a supervisão do mestre Rolker Gracie, filho do Hélio Gracie, considerado o pai do jiu-jítsu brasileiro. Tal academia é nomeada como matriz e as demais que carregam a marca são suas franquias.

Para uma maior manutenção de pessoas em atividades físicas é importante entender as suas motivações, sendo ela caracterizada como um comportamento voltado para um determinado objetivo ou estado interior, emocional que desperta o interesse ou a atração do indivíduo para algo, o qual terá esforços para alcançá-lo (MACHADO, 1997). Para Blackwell, Minard e Engel (2013), as pessoas são motivadas por necessidades fisiológicas, de segurança e saúde, de amor e companhia, de recursos financeiros e tranquilidade, de prazer, de imagem social, de possuir, de doar, de informação e de variedade.

A compreensão das motivações possibilita aumentar as chances de ingresso e permanência em uma atividade física (RYAN et al., 1997; GOULD et al., 1996). A partir destas ideias de motivação, o presente estudo buscou através de um direcionamento, neste caso voltado para jiu-jítsu, se basear no IMPRAF – 126, Inventário de Motivação à Prática Regular de Atividade Física de Barbosa e Balbinotti (2006), para entender os principais fatores motivacionais que leva um praticante de jiu-jítsu a escolher a Academia Gracie Humaitá – Matriz, as suas franquias e as concorrentes para treinar tal modalidade esportiva.

1.1 Objetivo Primário

Identificar as motivações que influenciam a prática de jiu-jítsu consideradas no IMPRAF – saúde, competitividade, estética, sociabilidade, controle de estresse e prazer.

1.2 Objetivos Secundários

Os objetivos secundários, que buscam auxiliar o atendimento do objetivo primário, são:

- Comparar as motivações encontradas no objetivo primário entre os três grupos de academias analisados no estudo (Academia Gracie Humaitá matriz, Academias Gracie Humaitá franquias e demais academias de jiu-jítsu);
- Mensurar a importância dos atributos de uma academia para a escolha dos praticantes de jiu-jítsu – professor/mestre, horário, ambiente agradável, localização da academia, preço das aulas, reputação da academia, metodologia/técnica e identificação com valores/missão da academia;

- Mensurar a lealdade à academia de jiu-jítsu atual dos entrevistados;
- Identificar o que os praticantes de jiu-jítsu mais valorizam na academia em que praticam o esporte; e
- Identificar sugestões dos praticantes para a melhoria nas academias de jiu-jítsu.

1.3 Justificativa

Estudos semelhantes ao de Balbinotti e Capozzoli (2008) têm sido realizados para avaliar a motivação à prática regular de atividade física com praticantes em academias de ginástica. O presente estudo busca identificar os motivos que levam o indivíduo à prática de jiu-jítsu, buscando também comparar esse resultado em três grupos de academias (Academia Gracie Humaitá matriz, Academias Gracie Humaitá filiais e demais academias de jiu-jítsu).

A pesquisadora possui interesse pessoal no assunto, pois é neta do Hélio Gracie e filha do Rolker Gracie, atual dono da academia Gracie Humaitá, o que possibilitou o acesso às informações e aplicação da pesquisa. Na convivência diária, desde a infância, percebeu que existem pontos relevantes para serem estudados e melhorados, tanto na matriz quanto nas franquias da Gracie Humaitá.

Academicamente, verificou-se que o tema a que se refere este trabalho é novo, tendo em vista que existem poucos estudos científicos relacionando aspectos motivacionais à prática de artes marciais, mais especificamente o jiu-jítsu, e que comparam respostas de diferentes academias. Do levantamento bibliográfico feito no banco de trabalhos da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), foi encontrado uma monografia de Pacheco (2010), que faz um amplo estudo sobre praticantes de jiu-jítsu em Porto Alegre, no Rio Grande do Sul. Já no banco de dados da CAPES, existe um artigo de Ilić e Višnjić (2012), que faz um estudo sobre motivação em diferentes modalidades de artes marciais em Montenegro. Os demais estudos encontrados englobando artes marciais tratam sobre a parte fisiológica da prática do esporte e foram elaborados por estudantes da área da Educação Física, não sendo encontrados demais estudos considerando as escolhas de consumo.

Para o aspecto gerencial, estudos desta natureza, que envolvem questões de motivação à prática da atividade física, permitem que treinadores e professores consigam traçar melhor o perfil de seus alunos, realizar seus treinos e aulas da forma mais adequada e elaborar um planejamento estratégico baseado nos resultados obtidos. Ademais, os gestores da academia terão informações para melhorar a gestão com os clientes.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Este capítulo apresenta alguns temas e conceitos necessários para o melhor entendimento do presente trabalho. Encontra-se dividido nos seguintes subcapítulos: Motivação, IMPRAF-126 e Jiu-Jítsu Brasileiro.

2.1 Motivação

Para entender o que leva uma pessoa a praticar atividade física, é importante compreender a sua motivação. De acordo com Machado (1997), a motivação refere-se à definição de um comportamento voltado para um determinado objetivo ou estado interior que desperta o interesse ou a atração do indivíduo para algo, o qual terá esforços para alcançá-lo.

Mowen e Minor (2003) também falam sobre o conceito de motivação, que é constituído de necessidades, sentimentos e desejos. É preciso um estímulo para o reconhecimento de tal necessidade e a percepção da condição real e da condição desejada. As necessidades podem ser fisiológicas, de segurança e saúde, de amor e companhia, de recursos financeiros e tranquilidade, de prazer, de imagem social, de possuir, de doar, de informação e de variedades (BLACKWELL; MINIARD; ENGEL, 2013), sendo que todas possuem uma ordem, a qual o indivíduo segue para satisfazê-las, como é explicitado na Hierarquia das Necessidades de Maslow mais pra frente.

De acordo com Blackwell, Minard e Engel (2013), as necessidades fisiológicas são aquelas que a nossa sobrevivência depende de sua satisfação, como por exemplo comer e beber; as necessidades de segurança e saúde são aquelas que motivam a compra de produtos e serviços que protegem o indivíduo, como por exemplo, sistemas de segurança domésticos, e que impedem que o indivíduo tenha doenças humanas, como a matrícula em academias de atividades físicas, a busca por aulas de defesa pessoal e a compra de remédios; a necessidade de amor e companhia tem relação com a ideia de compartilhamento de momentos sociais e afeição.

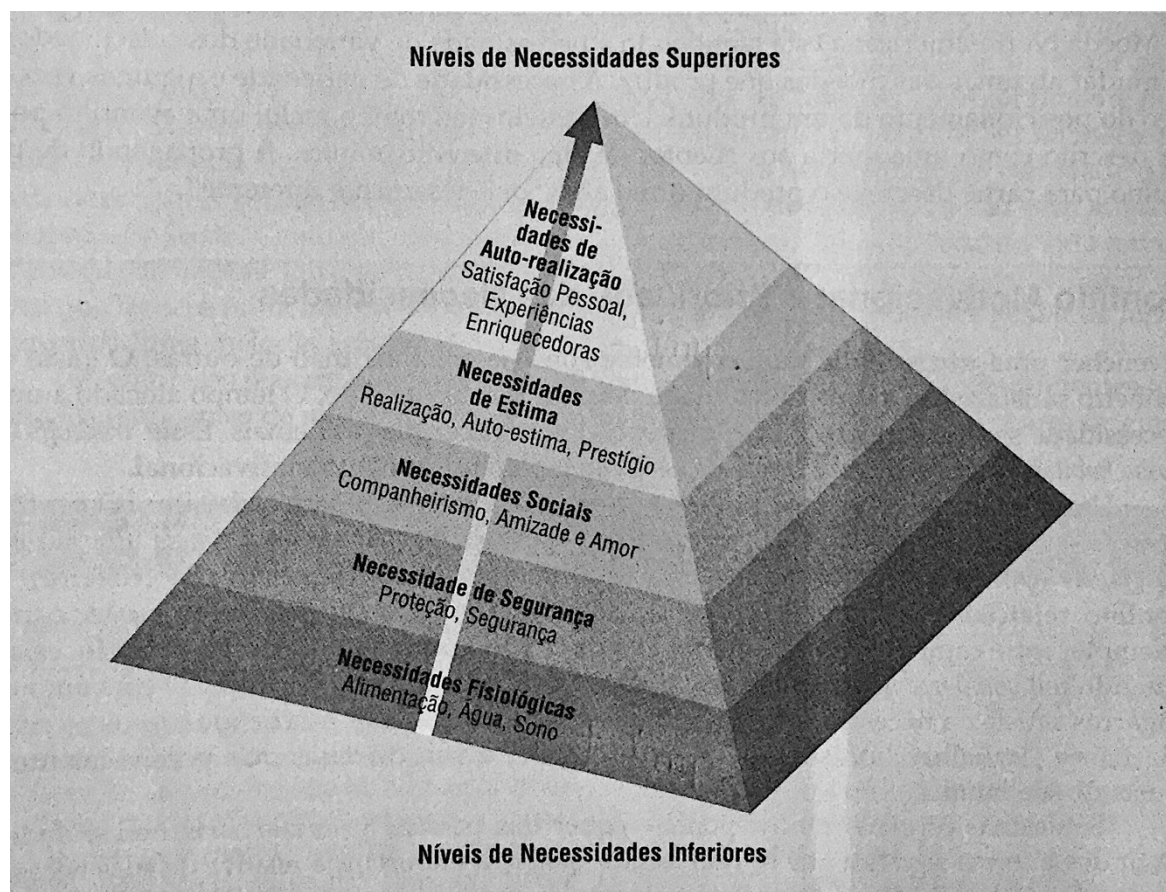
A necessidade de recursos financeiros e de tranquilidade tem a ver com a tranquilidade financeira que o salário proporciona; a necessidade de prazer está relacionado com diversão e alegria; a necessidade de imagem social tem a ver com a preocupação de uma pessoa com o que amigos, colegas de trabalho e família falará e julgará dele; a necessidade de

possuir tem a ver com consumo e status; a necessidade de doar pode ser tanto relacionada à imagem social, símbolo de riqueza, altruísmo, o ato de presentear e de auto presentear; a necessidade de informação é estar informado tanto de informações dos produtos e serviços que se compra quanto de informações diversas, como a internet disponibiliza e por fim, a necessidade de variedades é a opção de experimentar diferentes produtos.

Para Blackwell, Minard e Engel (2013), existe um conflito motivacional quando pretende-se atender mais de uma necessidade. Os autores explicam a existência de três tipos de conflitos: (a) o atração-atração, que é a escolha de duas alternativas desejáveis; (b) rejeição-rejeição, que é a escolha de duas alternativas indesejáveis; e (c) atração-rejeição, que é uma escolha que pode ter consequência positiva e negativa. A solução desses conflitos motivacionais exige por parte dos indivíduos a priorização das suas necessidades, sendo que de acordo com a pirâmide das necessidades de Maslow existe uma hierarquia natural delas.

Nessa pirâmide, Maslow ordena da base para o topo as necessidades mais importantes para as menos, sendo as necessidades fisiológicas as mais básicas e as necessidades de autorrealização se localizam no topo, como pode-se observar na Figura 1.

Figura 1 – A Hierarquia das Necessidades de Maslow



Fonte: Blackwell, Minard e Engel, (2013, p. 256).

Apesar disso, existem pessoas que ignoram essa ordem e buscam satisfazer suas necessidades de nível mais alto antes de suprir as básicas. Por conta disso, há uma necessidade por parte de empresas em segmentar seus mercados considerando os benefícios que cada consumidor busca. Além disso, também deve-se refletir o envolvimento e a intensidade motivacional que os consumidores procuram satisfazer (BLACKWELL; MINIARD; ENGEL, 2013).

A compreensão dos influenciadores e das motivações que levam um indivíduo a praticar uma atividade física consegue aumentar as chances de ingresso e permanência nesta prática (RYAN et al., 1997; GOULD et al., 1996). Um assunto sobre o tema motivação que alguns autores estudaram é a divisão das fontes do processo motivacional em dois, a intrínseca e a extrínseca, também conhecido como a Teoria da Autodeterminação, que é muito utilizada para o conhecimento acadêmico de esportes e atividade física.

Para Ryan e Deci (2000b), motivação intrínseca é inerente ao indivíduo, que se envolve em uma atividade física por vontade própria, por prazer, por satisfação psicológica, pela novidade, pela afiliação, alegria e persistência. Essa motivação pode ser subdividida em três outras partes – “para saber”, “para realizar” e “para experiência”. A motivação intrínseca “para saber”, é aquela em que se deseja ter uma experiência e também aprender uma atividade; a motivação intrínseca “para realizar”, é a satisfação de se movimentar e executar uma atividade; e a motivação intrínseca “para experiência”, se relaciona com o que ocorre de fato em uma atividade e o que tal proporciona e estimula (BRIÈRE et al., 1995).

Ryan e Deci (2000a) afirmam que uma motivação extrínseca seria aquela que não é inerente ao indivíduo e pode ser subdividida em três partes – a “regulação externa”, a “regulação interiorizada” e a “regulação identificada”. Na motivação extrínseca que tem uma “regulação externa”, os comportamentos são regulados pelas recompensas ou julgamentos, como os dos treinadores. Na motivação extrínseca que tem uma “regulação interiorizada”, a pessoa é pressionada a praticar uma atividade por questões internas, como a culpa ou a necessidade de ser aceito. Na motivação extrínseca que tem uma “regulação identificada”, há uma imposição da prática de uma atividade sem ela ter a opção de escolha. Os autores também abordam o assunto sobre “amotivação”, que ocorre quando uma pessoa não acha que a prática de uma atividade trará benefícios para si e nem conseguirá satisfazer os objetivos de alguma atividade física.

2.2 IMPRAF-126

O Inventário de Motivação à Prática Regular de Atividade Física (IMPRAF-126), conforme Barbosa e Balbinotti (2006), é uma ferramenta baseada na Teoria da Autodeterminação que auxilia na identificação de diferentes variáveis e que pode ser aplicada em diversas populações. Tal inventário aborda vários temas sobre motivação que são importantes para a análise de influenciadores de uma atividade física. De acordo com o modelo proposto por Balbinotti (2004), existem diferentes dimensões que podem ser analisadas quanto à prática de atividade física: controle de estresse, saúde, sociabilidade, competitividade, aparência física (estética) e prazer.

A prática de atividade física possibilita ao praticante benefícios psicológicos ao combater angústias, ansiedades, irritações e estresse que a vida cotidiana gera (MOTA, 2004), benefícios estes como sensações de descanso, de bem-estar, de interações sociais, de competência e de melhoria na condição física geradoras (CAPDEVILLA et al., 2004). Esses aspectos motivacionais têm relação com as necessidades fisiológicas, de saúde, de companhia e de prazer, conforme Blackwell, Minard e Engel (2013).

A saúde é um dos grandes motivos para pessoas praticarem atividade física com regularidade e a escolha de uma vida saudável. De acordo com Morgan e Goldstone (1987), o comportamento e hábitos saudáveis durante a vida trazem benefícios para o sistema cardiovascular, aumento de força e resistência, controle de peso e manutenção da saúde mental. Essa busca por uma vida saudável é enfatizada quando se tem acesso a dados alarmantes como mortes prematuras por conta de sedentarismo (NAHAS, 2006). Esse aspecto motivacional tem relação direta com as necessidades fisiológicas e de saúde, conforme Blackwell, Minard e Engel (2013).

A Teoria da Autodeterminação, de Ryan e Deci (2000a), sugere que um indivíduo se matricula numa atividade física por diversos motivos, um deles é a necessidade de afiliação, vindo de uma motivação intrínseca. A sociabilidade durante a prática de uma atividade física proporciona o convívio com pessoas, a aquisição de novas amizades e a sensação de pertencer a um grupo, o que melhora a autoestima do praticante (WEINBERG; GOULD, 2001). Para Blackwell, Minard e Engel (2013), a necessidade de companhia está relacionada à frequência das pessoas em ambientes sociais e em momentos de lazer.

A dimensão de competitividade significa que as pessoas têm desejo de competir, de ganhar dos outros, de concorrer a prêmios, e o esporte pode ser uma maneira que encontram

de satisfazer tais objetivos. Essas práticas podem ser retribuídas através da bonificação por prêmios, da possibilidade de ser notado e até ganhar dinheiro (PELLETIER et al., 1999). A competitividade pode ser desencadeada pela motivação extrínseca que tem uma regulação externa onde pais, instrutores ou treinadores orientam, impõem e valorizam os resultados (RYAN; DECI 2004). A necessidade de imagem social apresentada por Blackwell, Minard e Engel (2013) diz respeito à preocupação de uma pessoa com o que amigos, colegas de trabalho treinadores e família falará e julgará dele.

A estética também remete-se à necessidade de imagem social, pois em uma sociedade onde há um “culto ao corpo”, onde é supervalorizado um modelo ideal de corpo, as pessoas se preocupam com que os outros irão pensar e falar. A atividade física é bastante procurada por causa disso, e parte dos praticantes têm o objetivo de uma construção e manutenção de sua imagem e fazem desse desejo uma motivação (TAHARA, 2003). Essa motivação também pode ser vinda de dentro, como Ryan e Deci (2000b) apresentam que a matrícula numa atividade física pode ser para uma satisfação psicológica, como o fato de estar bem consigo mesmo, se sentir bonito e desejado.

O prazer proporcionado pela prática de uma atividade física pode ser analisado de diferentes dimensões. O fato de estar bem consigo mesmo, sentir bem-estar, obter a autorrealização, a vitória, e vários outros fatores, está atrelada ao prazer (BALBINOTTI, 2004). A motivação pelo prazer é intrínseca, já que é algo inerente ao indivíduo (RYAN; DECI 2000b).

2.3 Jiu-Jítsu Brasileiro

Ao se analisar os motivadores da prática de atividade física numa academia de jiu-jítsu, é necessário considerar alguns fatores da própria luta. Segundo o site da academia Gracie Humaitá (GH, 2018), o jiu-jítsu é uma arte marcial oriunda da Índia, utilizada como defesa pelos budistas. Mitsuyo Maeda, conhecido como “Conde Koma”, trouxe a prática do jiu-jítsu ao Brasil em 1914 e ensinou a família Gracie. Esta provou a eficiência da arte marcial pelo Brasil e o mestre Hélio Gracie a aperfeiçoou para suas condições como pessoa magra, tornando-se o fundador do jiu-jítsu brasileiro (BJJ) ou “Gracie Jiu-Jítsu”.

No jiu-jítsu existem três princípios básicos, a técnica, a alavanca e a base, segundo Gracie e Gracie (2003) a pessoa mais fraca fisicamente é favorecida com a técnicas de alavanca e da luta de solo. O objetivo é arremessar o adversário ao solo e dominá-lo através de técnicas de imobilização, estrangulamento ou chave articular, tendo como finalidade fazer

com que o adversário desista da luta. Para isso são necessárias diversas capacidades e aptidões como força, flexibilidade, velocidade, agilidade, potência aeróbia e anaeróbia, e os atletas são subdivididos em categorias de acordo com a graduação, idade, peso e sexo.

Em relação às competições de jiu-jítsu, existe o Campeonato Mundial de Jiu-Jítsu promovido pela Confederação Brasileira de Jiu-Jítsu (CBJJ) anualmente. Mas o esporte vem se tornando popular e se consolidando como um dos principais pilares através de competições como eventos de mistura de artes marciais ou MMA (da sigla em inglês Mixed Martial Arts). O evento mais popular do mundo atualmente é o Ultimate Fighting Championship (UFC), que surgiu com a ideia de um dos filhos de Hélio Gracie, Rorion Gracie, em 1993, com o intuito de revolucionar o conceito de arte marcial e principalmente, em mostrar para o mundo a superioridade do *brazilian jiu-jitsu* (GRACIE, 2005).

Para a análise dos influenciadores da prática de jiu-jítsu, pode-se considerar as dimensões propostas por Barbosa e Balbinotti (2006) mencionadas anteriormente, como também aspectos da própria luta, como a segurança proporcionada pela aprendizagem da defesa pessoal.

Outro ponto para análise é a identificação do praticante com a missão da organização, com seus valores e objetivos (MILLER et al. 2000). Assim como citado no site Gracie Jiu-jítsu Academy (2018), o Gracie Jiu-Jítsu é uma filosofia de vida, membros da família levam vidas equilibradas e saudáveis de acordo com o sistema único de autodefesa, além de princípios de eficiência, paciência e controle utilizados em todos os aspectos da vida. Por conta disso, muitos praticantes de arte marcial seguem tal filosofia, se inspiram e motivam a partir dela não só para praticar o esporte, mas também a adotam em seus estilos de vida, buscando dominar a mente, corpo e o espírito, dentro e fora do tatame.

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Considerando-se o objetivo deste estudo, adotou-se a abordagem qualitativa e quantitativa por meio de um estudo transversal descritivo e exploratório. De acordo com Triviños (1987), a pesquisa descritiva pretende descrever os fatos e fenômenos de determinada realidade. Para Mattar (2005) uma pesquisa exploratória tem como finalidade propor um maior conhecimento sobre a temática ou problema de pesquisa. Assim como Severino (2007) afirma, uma pesquisa exploratória busca levantar informações sobre um objeto, com um campo de trabalho delimitado e seus condicionamentos mapeados.

A abordagem desta pesquisa é tanto qualitativa como quantitativa, pois, conforme Minayo (2001), é pela perspectiva qualitativa que se identifica significados, motivos, aspirações, crenças, valores e atitudes, o que corresponde a um espaço mais profundo das relações, dos processos e dos fenômenos que não podem ser reduzidos à operacionalização de variáveis. Para Fonseca (2002), a pesquisa quantitativa considera resultados quantificáveis, como se fosse um retrato real de toda a população alvo da pesquisa

A pesquisa bibliográfica se fez necessária ao passo que foram pesquisados temas como motivação para a prática regular de atividades físicas e conteúdo sobre o jiu-jítsu. Segundo Fonseca (2002), tal pesquisa pode ser realizada a partir do levantamento de referências teóricas já analisadas e publicadas por meios escritos e eletrônicos, como livros, artigos científicos, páginas de web sites.

Nesse estudo, o instrumento de coleta de dados foi realizado a partir de um questionário, localizado no apêndice, criado na ferramenta online SurveyMonkey, que foi aplicado através do envio digital em três grupos de academias: alunos da academia Gracie Humaitá matriz, alunos das franquias da academia Gracie Humaitá e alunos de outras academias de jiu-jítsu.

Para alcançar os alunos da Academia Gracie Humaitá, o questionário foi enviado para os e-mails e perfis das redes sociais dos professores e alunos de cada franquia. Para as demais academias de jiu-jítsu do Brasil, o questionário foi enviado para diversos grupos online e perfis nas redes sociais de academias de jiu-jítsu no Brasil, no período de julho a setembro de 2018.

A amostra do presente estudo foi não-probabilística. A participação da pesquisa foi de forma voluntária, aos que aceitaram responder o questionário foi prontamente disponibilizado um “Termo de Consentimento Livre e Esclarecido”.

O questionário é caracterizado como semiestruturado e foi dividido da seguinte forma:

- a) questões sobre a motivação para prática de jiu-jítsu, como mostra a Tabela 1, baseadas no IMPRAF-126 (BASRBOSA; BALBINOTTI, 2006), através de uma mensuração com graduações em sete pontos, variando de “Não representa um motivo que me levaria a praticar jiu-jítsu” (1) a “É por esse motivo que eu pratico jiu-jítsu” (7);

Tabela 1 – Inventário de Motivação à Prática Regular de Atividade Física

DIMENSÃO	ITEM
Prazer	Atingir meus ideais
	Alcançar meus objetivos
	Realizar-me
	Obter satisfação
	Atingir meus objetivos
	Meu próprio prazer
	Ter a sensação de bem estar
	Me sentir bem
Saúde	Adquirir saúde
	Melhorar a saúde
	Ficar livre de doenças
	Viver mais
	Ter índices saudáveis de aptidão física
	Não ficar doente
	Crescer com saúde
Estética	Ficar com o corpo bonito
	Ficar com o corpo definido
	Ter um corpo definido
	Manter o corpo em forma
	Sentir-me bonito
	Tornar-me atraente
	Manter-me em forma
Controle de Estresse	Manter um bom aspecto físico
	Diminuir a irritação
	Ter sensação de repouso
	Ficar mais tranquilo
	Diminuir a ansiedade
	Diminuir a angústia pessoal
	Ficar sossegado
	Descansar
Sociabilidade	Tirar o stress mental
	Encontrar amigos
	Estar com outras pessoas
	Reunir meus amigos
	Estar com os amigos
	Fazer novos amigos
	Conversar com outras pessoas
	Brincar com meus amigos
Competitividade	Fazer parte de um grupo de amigos
	Ser campeão no esporte
	Competir com os outros
	Ganhar prêmios
	Ser o melhor no esporte
	Ganhar dos adversários
	Concorrer com os outros
	Vencer competições

Fonte: Autoria própria.

- b) questões sobre o grau de importância de atributos baseados em entrevistas informais com o gestor da GH como professor/mestre, horário, ambiente agradável, localização da academia, preço das aulas, reputação da academia, metodologia/técnica e identificação com valores/missão da academia na hora de escolher uma academia de jiu-jítsu, numa escala de 1 (sem importância) a 7 (essencial);
- c) questões para mensurar a lealdade à academia de jiu-jítsu atual dos entrevistados, com uma escala desenvolvida por Renis Likert (1932), graduada em sete pontos, variando de 1 (discordo totalmente) a 7 (concordo totalmente);
- d) questões abertas sobre o que o respondente mais gosta e o que acha que poderia melhorar em sua academia;
- e) questões de múltipla escolha sobre dados demográficos do respondente, como quanto tempo pratica jiu-jítsu, quanto tempo pratica jiu-jítsu na atual academia, grau da faixa, idade, estado civil, escolaridade, renda, quantidade de pessoas que usufruem a renda e número de filhos.

O procedimento de análise dos dados coletados, para que se obtivesse respostas em relação aos objetivos do estudo, foram as análises de conteúdo para as questões abertas e as interpretações quantitativas, utilizando-se estatística descritiva. Para Franco (2008), na análise de conteúdo é realizada comparações contextuais, as quais são direcionadas a partir da sensibilidade, intencionalidade e da competência do pesquisador. A partir disso, é feita uma categorização para que haja uma classificação e reagrupamento de respostas.

4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Este capítulo tem como finalidade apresentar os resultados da pesquisa realizada, tal como discuti-los e esclarecer questões que foram levantadas, com a finalidade de atingir os objetivos propostos inicialmente. Serão apresentados os dados demográficos obtidos da amostra e, em seguida, uma interpretação das tabelas com as médias obtidas das pontuações atribuídas dentro de cada objetivo específico, levando em conta os três grupos de academias analisados no estudo, Academia Gracie Humaitá matriz (GH matriz), franquias da Academia Gracie Humaitá (GH franquias) e demais academias de jiu-jítsu.

Na amostra pesquisada obteve-se um total de 432 respondentes, sendo 75,5% homens. A média de idade foi de 33,6 anos, variando entre 14 e 62 anos, sendo 35 respondentes da GH matriz, 241 da GH franquias e 156 das demais academias de jiu-jítsu.

A localização das academias dos respondentes de acordo com os estados brasileiros, foi 48,4% no Rio de Janeiro, 7,4% no Pará, 6,7% em Minas Gerais, 6,3% em São Paulo, 6,0% em Pernambuco, 5,3% no Maranhão e os outros 19,9% foram bem distribuídos nas outras regiões do país, somando um total de 22 estados respondentes.

O estado civil dos respondentes da pesquisa foi composto de 47,5% de casado(a) ou em união estável, 46,5% de solteiro(a), 5,8% separado(a)/divorciado(a) e 0,2% de viúvo(a).

Com relação ao grau de escolaridade da amostragem, 18,5% tinha até o ensino médio completo e a maioria (81,5%) possuía ensino superior ou pós-graduação.

A renda mensal familiar da amostra esteve bem distribuída sendo 19,9% com até 3 salários mínimos, 21,5% entre 3 e 5 salários mínimos, 38,2% de 5 a 15 salários mínimos e 20,4% com mais de 15 salários mínimos. Sendo essa que renda é compartilhada, em média, por 3,4 pessoas.

Quanto a quantidade de filhos, 51,4% não possuem filhos, 22,0% possuem um filho, 17,6% possuem dois filhos, 6,3% possuem três filhos e 2,8% possuem quatro ou mais filhos.

A porcentagem dos graus das faixas dos respondentes foi de 27,3% branca, 25,7% azul, 17,4% roxa, 10,2% marrom e 19,4% preta, ou seja, 53% foram faixas mais iniciais e 47% foram faixas de níveis mais avançados.

Sobre o tempo que o respondente pratica jiu-jítsu, 50% lutam há mais de 5 anos, 12,7% pratica entre 3 e 5 anos, 8,1% pratica entre 2 e 3 anos, 10,2% pratica entre 1 e 2 anos, 9% pratica entre 6 e 12 meses, 8% pratica entre 3 e 6 meses e apenas, 3,9% pratica a menos

de 3 meses. Sendo que apenas 28,9% dos respondentes praticam o esporte na atual academia há mais de cinco anos.

Com isso, pode-se perceber uma tendência de respostas as quais praticamente metade são aqueles lutadores que são casados(as), possuem algum tipo de formação superior, têm uma renda familiar acima de 5 salários mínimos, possuem pelo menos um filho, possui um grau de faixa de nível elevado e pratica jiu-jítsu há mais de cinco anos.

Com base no objetivo geral, que é identificar as motivações que influenciam a prática de jiu-jítsu, foi possível cruzá-lo com o referencial teórico e chegar aos resultados que serão analisados neste capítulo. De acordo com a Tabela 2, pode-se notar que o atributo que teve a maior média foi o prazer (6,53). Com isso, é possível concluir que a prática de uma arte marcial como o jiu-jítsu, propõe benefícios psicológicos, que de acordo com Balbinotti (2004), seria o prazer em atingir ideais e objetivos, sentir-se bem consigo mesmo, e esse é o atributo que mais motiva a amostra estudada a procurar uma academia de jiu-jítsu. De acordo com a pirâmide de Maslow em Blackwell, Minard e Engel (2013), este atributo se encontra no topo da pirâmide, se enquadrando na necessidade de autorrealização, sendo o prazer uma satisfação pessoal.

Tabela 2 – Descrição das médias das dimensões consideradas no IMPRAF

DIMENSÃO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA
Prazer	1,00	7,00	6,5289
Saúde	1,00	7,00	5,4365
Estética	1,00	7,00	4,6165
Controle de Estresse	1,00	7,00	4,5026
Sociabilidade	1,00	7,00	4,4902
Competitividade	1,00	7,00	2,6999

Fonte: Autoria própria.

Outro atributo que merece destaque é o de saúde, estando como segundo maior motivador para a prática de jiu-jítsu, que de acordo com as respostas da amostra, a média foi de (5,44). Morgan e Goldstone (1987) afirmam que a busca por uma vida saudável é um dos grandes motivos para pessoas praticarem atividade física com regularidade. O Gracie Jiu-jítsu prega por trás da arte marcial uma vida baseada em escolhas equilibradas e saudáveis e por conta disso, muitos praticantes da arte marcial se inspiram tal filosofia (GRACIE JIU-JÍTSU ACADEMY, 2018).

Outro atributo que deve ser destacado é o de competitividade, a sua média foi de (2,70), o que significa que, ao contrário dos atributos de prazer e saúde, a competitividade não é um motivo para a prática de jiu-jítsu. Portanto, para os respondentes da pesquisa o desejo de competir, de ganhar dos outros, de concorrer a prêmios, da possibilidade de ser notado e até ganhar dinheiro, conforme Pelletier et al. (1999), não é algo que motiva a prática de jiu-jítsu.

Os atributos de estética, sociabilidade e controle de estresse apresentaram médias de 4,62, 4,49 e 4,50, respectivamente. Esses resultados, por se aproximarem da opção “Mais ou menos – não sei dizer – tenho dúvida”, o que significa que são atributos que foram classificados como indecisão ou neutralidade e, portanto, não tem grande relevância para a prática de jiu-jítsu.

Para solucionar o objetivo específico de comparação das motivações consideradas no IMPRAF – saúde, competitividade, estética, sociabilidade, controle de estresse e prazer – entre os três grupos de academias analisados no estudo, Academia Gracie Humaitá matriz (GH matriz), franquias da Academia Gracie Humaitá (GH franquias) e demais academias de jiu-jítsu – pode-se observar a Tabela 3, que possui as médias de cada.

Tabela 3 – Descrição das médias das dimensões consideradas no IMPRAF por grupo de academia estudado

ATRIBUTO	ACADEMIA DO RESPONDENTE	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	MÉDIA DO ATRIBUTO
Prazer	GH matriz	1,00	7,00	6,3000	6,5289
	GH franquias	2,50	7,00	6,4419	
	Demais academias	5,00	7,00	6,7147	
Saúde	GH matriz	1,00	7,00	5,5714	5,4365
	GH franquias	1,00	7,00	5,4855	
	Demais academias	1,86	7,00	5,3306	
Estética	GH matriz	1,00	7,00	4,5810	4,6165
	GH franquias	1,00	7,00	4,5311	
	Demais academias	1,00	7,00	4,7564	
Controle de Estresse	GH matriz	1,00	6,86	4,0408	4,5026
	GH franquias	1,00	7,00	4,3942	
	Demais academias	1,00	7,00	4,7738	
Sociabilidade	GH matriz	1,00	7,00	4,3464	4,4902
	GH franquias	1,00	7,00	4,5467	
	Demais academias	1,00	7,00	4,4351	
Competitividade	GH matriz	1,00	6,88	2,6821	2,6999
	GH franquias	1,00	6,88	2,5114	

Demais academias	1,00	7,00	2,9952
------------------	------	------	--------

Fonte: Autoria própria.

Em relação ao atributo de prazer, nota-se que o grupo das demais academias de jiu-jítsu teve a maior pontuação entre as três (6,71), e a sua pontuação mínima foi 5,00, o que significa que na GH matriz e franquias o atributo de prazer foi classificado teve uma menor variabilidade.

Já no atributo de saúde, a GH matriz obteve a maior pontuação (5,57), a GH franquias obteve a segunda maior (5,49). Portanto, a saúde para os praticantes de jiu-jítsu da GH matriz motiva mais em comparação com outros, isso pode ser explicado pelo fato de que na GH matriz a filosofia do Gracie Jiu-jítsu, que prega por trás da arte marcial uma vida baseada em escolhas equilibradas e saudáveis (GRACIE JIU-JÍTSU ACADEMY, 2018), se faz mais presente que nas outras academias.

A competitividade para as demais academias é mais importante que para as academias GH matriz e franquias, que possuem pontuações 2,68 e 2,51, respectivamente, enquanto as demais academias pontuaram possuem 2,99.

Com relação aos atributos de estética e controle de estresse, pode-se perceber esse mesmo padrão, onde as demais academias possuem uma pontuação superior em comparação com as academias GH matriz e franquias. Já o atributo de sociabilidade é diferente, as academias GH franquias possuem uma maior pontuação em comparação com as outras, o que sugere que o convívio com pessoas, a aquisição de novas amizades e a sensação de pertencer a um grupo nas franquias da GH é mais marcante que nas demais.

Referente aos atributos de uma academia para a sua escolha pelos praticantes de jiu-jítsu – professor/mestre, horário, ambiente agradável, localização da academia, preço das aulas, reputação da academia, metodologia/técnica e identificação com valores/missão da academia – a Tabela 4 apresenta as pontuações que cada grupo obteve.

O atributo com maior pontuação foi o professor/mestre, com 6,7288, sendo as médias de cada grupo bem parecidas. O que destacou nesse atributo foi a pontuação mínima da academia GH matriz, de 4,00, o que significa que os alunos da GH matriz consideram que professor/mestre tem bastante valor para eles.

O segundo maior *score* obtido foi do atributo ambiente agradável, com 6,6177. Dentre os três grupos de academias, a que teve a maior média foi a GH franquias, com 6,6349, em seguida foi a GH matriz e depois as demais academias.

Em terceiro lugar ficou o atributo metodologia/técnica, com média de 6,5450. Mais uma vez a média da academia GH franquias foi maior que das outras, com 6,6017.

A identificação com valores/missão da academia foi a quarta maior média de pontuação, com 6,2126, e o grupo que mais se destacou foi o das demais academias, com 6,2885.

A reputação da academia foi a quinta maior média de pontuação, com 6,0912. Vale destacar que a GH matriz obteve a maior média, com 6,3143, enquanto a GH franquias obteve uma pontuação de 6,2158 e as demais academias com 5,7436.

Em relação ao horário, a média de pontuação das três academias foi de 6,0773 sendo que a GH franquias teve a maior média, de 6,1784, enquanto a da GH matriz foi de 6,0857 e a das demais academias foi de 5,9679.

Tabela 4 – Descrição dos atributos de uma academia para a sua escolha por praticantes de jiu-jítsu por grupo de academia estudado

ATRIBUTO	ACADEMIA DO RESPONDENTE	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	MÉDIA DO ATRIBUTO
Professor/mestre	GH matriz	4,00	7,00	6,6857	6,7288
	GH franquias	1,00	7,00	6,7635	
	Demais academias	1,67	7,00	6,7372	
Ambiente agradável	GH matriz	5,00	7,00	6,6286	6,6177
	GH franquias	3,00	7,00	6,6349	
	Demais academias	3,00	7,00	6,5897	
Metodologia/técnica	GH matriz	5,00	7,00	6,5143	6,5450
	GH franquias	2,00	7,00	6,6017	
	Demais academias	1,00	7,00	6,5192	
Identificação com valores/missão da academia	GH matriz	1,00	7,00	6,1714	6,2128
	GH franquias	1,00	7,00	6,1784	
	Demais academias	1,00	7,00	6,2885	
Reputação da academia	GH matriz	1,00	7,00	6,3143	6,0912
	GH franquias	1,00	7,00	6,2158	
	Demais academias	1,00	7,00	5,7436	
Horário	GH matriz	3,00	7,00	6,0857	6,0773
	GH franquias	1,00	7,00	6,1784	
	Demais academias	1,00	7,00	5,9679	
Localização da academia	GH matriz	1,00	7,00	5,9143	5,6800
	GH franquias	1,00	7,00	5,7220	
	Demais academias	1,00	7,00	5,4038	
Preço das aulas	GH matriz	1,00	7,00	4,5714	4,9397
	GH franquias	1,00	7,00	5,2863	
	Demais academias	1,00	7,00	4,9615	

Fonte: Autoria própria.

A localização da academia já teve uma diminuição, para uma pontuação média de 5,6800. Sendo que houve uma diferença entre os três grupos analisados. A GH matriz obteve média de 5,9143, a GH franquias de 5,7220 e as demais academias de 5,4038. Por último, ficou o preço das aulas, considerado o menos relevante, com pontuação média de 4,9397.

Com esses dados, pode-se dizer que atributos que fazem parte da característica de uma academia, como seu mestre, o ambiente, a metodologia, valores/missão e reputação são mais valorizados que atributos que são mais fáceis de variar, como preço das aulas, localização e horário.

A mensuração da lealdade à academia de jiu-jítsu atual dos entrevistados obteve resultados apresentados na Tabela 5, os quais mostraram que os alunos da academia GH matriz são os mais leais, com média de pontuação de 6,47, enquanto os alunos das demais academias e GH franquias obtiveram pontuação próximas, de 6,11 e 6,05, respectivamente.

Tabela 5 – Descrição da lealdade de praticantes de jiu-jítsu por grupo de academia estudado

ACADEMIA DO RESPONDENTE	NÚMERO DE RESPOSTAS	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA
GH matriz	35	3,67	7,00	6,4667
GH franquias	241	1,00	7,00	6,0484
Demais academias	156	1,67	7,00	6,1132

Fonte: Autoria própria.

Para identificar o que os praticantes de jiu-jítsu mais valorizam na academia em que praticam o esporte, foi colocada uma questão aberta onde o respondente poderia dizer mais de um aspecto que ele valorizava. Com isso, foi feita uma análise de conteúdo em todas as respostas para que fossem agrupadas aquelas com o mesmo significado. Nas tabelas 6, 7 e 8 é possível visualizar esses aspectos, a sua frequência e a porcentagem que ela representa.

Tabela 6 – Aspectos valorizados pelos alunos da academia Gracie Humaitá matriz

ASPECTOS VALORIZADOS	N	%
Ambiente agradável	12	21,43%
Amizade	12	21,43%
Metodologia/técnica	7	12,50%
Professor/mestre	6	10,71%
Legado e ensinamentos da família Gracie	5	8,93%
Treinos	3	5,36%

Filosofia/valores	3	5,36%
Conceito de “família” criado	3	5,36%
Tradição	2	3,57%
Tudo	2	3,57%
Localização	1	1,79%

Fonte: Autoria própria.

Na Tabela 6, percebe-se que os aspectos mais frequentes nas respostas dos alunos da academia Gracie Humaitá matriz foram o ambiente agradável que a academia tem, as amizades feitas lá, a metodologia/técnica que a academia possui, o professor/mestre e o legado e ensinamentos da família Gracie. Assim, os mesmos atributos que tiveram uma pontuação maior na Tabela 4 são valorizados pelos alunos, e o aspecto motivacional mais pontuado na Tabela 2, o de prazer, pode ser relacionado com o aspecto valorizado de ambiente agradável.

Tabela 7 – Aspectos valorizados pelos alunos das franquias da academia Gracie Humaitá

ASPECTOS VALORIZADOS	N	%
Metodologia/técnica	72	20,17%
Professor/mestre	43	12,04%
Ambiente agradável	41	11,48%
Amizade	26	7,28%
História/Legado	18	5,04%
Disciplina/seriedade	18	5,04%
Ideologia/tradição	17	4,76%
Conceito de “família” criado	16	4,48%
Respeito	15	4,20%
Ensinamentos da família Gracie	14	3,92%
Valores	10	2,80%
Treinos	10	2,80%
Filosofia	7	1,96%
Incentivo	6	1,68%
Companheirismo	6	1,68%
Comprometimento	5	1,40%
Espaço físico	5	1,40%
Organização	4	1,12%
União	3	0,84%
Reputação da academia	3	0,84%
Localização	3	0,84%
Horários	3	0,84%
Tudo	3	0,84%
Lealdade	2	0,56%
Hierarquia	2	0,56%

Limpeza	2	0,56%
Quantidade de academias	2	0,56%
Graduação anual	1	0,28%

Fonte: Autoria própria.

A Tabela 7 apresenta os aspectos mais frequentes nas respostas dos alunos das franquias da academia Gracie Humaitá. Assim como na matriz, as franquias da GH também valorizam aspectos como a metodologia/técnica que a academia possui, o professor/mestre, o ambiente agradável da academia, as amizades, a história/legado, a disciplina/seriedade da academia, a ideologia/tradição e o conceito de “família” criado no ambiente da academia. Aspectos esses que também foram pontuados na Tabela 4, e que também podem ser relacionados com o aspecto motivacional de prazer.

Tabela 8 – Aspectos valorizados pelos alunos das demais academias

ASPECTOS VALORIZADOS	N	%
Ambiente agradável	33	17,28%
Metodologia/técnica	25	13,09%
Amizade	24	12,57%
Mestre/professor	20	10,47%
Companheirismo	11	5,76%
Treinos	10	5,24%
Respeito	9	4,71%
Conceito de “família” criado	8	4,19%
Ideologia/tradição	6	3,14%
Paciência	5	2,62%
União	4	2,09%
Desafio/competitividade	4	2,09%
Horários	4	2,09%
Simplicidade	3	1,57%
Incentivo	3	1,57%
Localização	3	1,57%
Preocupação com o próximo	2	1,05%
Acolhimento	2	1,05%
Tradição	2	1,05%
Organização	2	1,05%
Limpeza	2	1,05%
Espaço físico	2	1,05%
Tudo	2	1,05%
Presença de mulheres	2	1,05%
Disciplina	1	0,52%
Dedicação	1	0,52%

Saúde 1 0,52%

Fonte: Autoria própria.

A Tabela 8 representa os aspectos mais valorizados pelos alunos das demais academias alcançadas na pesquisa. Tais aspectos mais frequentes nas Tabelas 6 e 7 também são semelhantes aos da Tabela 8. Dessa forma, pode-se concluir que um praticante de jiu-jítsu tem um padrão de aspectos que são valorizados, independente da academia em que se encontra.

Para identificar as sugestões dos praticantes de jiu-jítsu para a melhoria na academia em que praticam o esporte foi inserida uma questão aberta onde o respondente poderia dizer mais de uma sugestão de melhoria. Com isso, foi feita uma análise de conteúdo para que fossem agrupadas as respostas com o mesmo significado. Nas Tabelas 9, 10 e 11 é possível visualizar essas sugestões de melhoria, a sua frequência e a porcentagem que ela representa.

Tabela 9 – Sugestões de melhoria dos alunos da academia Gracie Humaitá matriz

SUGESTÕES DE MELHORIA	N	%
Nada	7	18,92%
Ter mais horários	7	18,92%
Diminuir o preço da mensalidade	4	10,81%
Ter aulas na parte da manhã	3	8,11%
Melhorar comunicação entre mestre e alunos	3	8,11%
Ter aulas aos sábados	2	5,41%
Melhorar banheiro/vestiário	2	5,41%
Ter treinos para campeonatos	2	5,41%
Ter mais horários para aulas particulares	1	2,70%
Ter mais treinos sem kimono	1	2,70%
Ter aula de defesa pessoal	1	2,70%
Intercâmbio entre outras franquias	1	2,70%
Ser mais organizado	1	2,70%
Melhorar a metodologia	1	2,70%
Ter turmas separadas por grau e sexo	1	2,70%

Fonte: Autoria própria.

Para 18,9% a academia GH matriz não necessita de melhorias. Já em relação às outras respostas dadas, uma que foi muito frequente foi a de aumento de horários de aula, sendo alguns específicos, como ser na parte da manhã, aos sábados, individuais, direcionadas para defesa pessoal e direcionadas para campeonatos. As outras sugestões são menos frequentes,

como diminuir o preço da mensalidade, melhorar comunicação entre mestre e alunos e melhorar banheiro/vestiário.

Assim como na GH matriz, a GH franquias possui a maior frequência de respostas considerando que não há nada para melhor (23,1%), como mostra a Tabela 10. Na GH franquias, a sugestão de aumentar a quantidade de horários de aula também é muito citada. Ainda destaca-se a grande quantidade de sugestões em relação a melhoria da união, interação e intercâmbio entre franquias com a matriz. Outras sugestões identificadas são de infraestrutura, envolvendo tanto tatame e vestiários, o aumento da quantidade de seminários feito pelo mestre da matriz e a padronização de sistema de gerenciamento das franquias para uma maior organização.

Tabela 10 – Sugestões de melhoria dos alunos das franquias da academia Gracie Humaitá

SUGESTÕES DE MELHORIA	N	%
Nada	58	23,11%
Mais horários	16	6,37%
Mais seminários	14	5,58%
União/interação entre franquias	13	5,18%
Aumentar o tamanho do tatame	13	5,18%
Padronização de sistema de gerenciamento das franquias para maior organização	13	5,18%
Diminuir preço da mensalidade	9	3,59%
União entre franquias para os campeonatos	8	3,19%
Intercâmbio entre franquias	8	3,19%
Melhorar infraestrutura/instalações	8	3,19%
Melhorar vestiários/banheiros	7	2,79%
Mais variedade dos produtos da marca	6	2,39%
Melhorar a relação dos alunos de graduações diferentes	5	1,99%
Melhorar a metodologia	5	1,99%
Mais atenção para os competidores	5	1,99%
Melhorar a divulgação e interação em redes sociais	5	1,99%
Flexibilidade nos seminários	4	1,59%
Flexibilidade da cor do kimono	4	1,59%
Padronização dos kimonos (logo)	4	1,59%
Mais defesa pessoal	4	1,59%
Visitas dos donos nas franquias	4	1,59%
Mais mulheres	4	1,59%
Campeonato interno	4	1,59%
Facilitar a compra dos produtos e-commerce	3	1,20%
Ter defesa pessoal para mulheres	3	1,20%
Diminuir preço dos produtos	2	0,80%
Rodízio dos professores em cada franquias	2	0,80%

Treinamentos/reuniões dos franqueados	2	0,80%
Aula/equipe de competição	2	0,80%
Treinos sem kimono	2	0,80%
Acabar com academias associadas no Brasil	2	0,80%
Localização	2	0,80%
Limpeza	2	0,80%
Padronização dos planos de aula	2	0,80%
Diminuir a quantidade de seminários	1	0,40%
Ter loja física	1	0,40%
Ter uma metodologia para cada grau	1	0,40%
Promoções para alunos medalha de ouro	1	0,40%
Logística para federalizar e confederar o aluno	1	0,40%
Turmas separadas por grau	1	0,40%

Fonte: Autoria própria.

Nas demais academias, houve três grandes quantidades de respostas quando se perguntava sugestões de melhoria. 22,15% das respostas foram que não precisava melhorar em nada, 18,79% afirmou que poderia ter mais horários de aulas e 16,11% sugeriu aumentar o espaço físico do tatame. Sugestões de melhorar a metodologia e diminuir o preço da mensalidade também foi mais registrado que outros tipos de sugestão.

Tabela 11 – Sugestões de melhoria dos alunos das demais academias

SUGESTÕES DE MELHORIA	FREQUÊNCIA	PORCENTAGEM
Nada	33	22,15%
Mais horários	28	18,79%
Aumentar o espaço físico do tatame	24	16,11%
Melhorar a metodologia	6	4,03%
Diminuir preço da mensalidade	6	4,03%
Melhorar vestiários/banheiros	5	3,36%
Mais alunos	5	3,36%
Infraestrutura/instalações	5	3,36%
Planejamento/cronograma de aulas	4	2,68%
Comprometimento dos alunos	4	2,68%
Professor mais atento e presente	3	2,01%
Turma feminina	3	2,01%
Mais investimento financeiro	3	2,01%
Mais visibilidade/crescimento	3	2,01%
Ambiente/convivência	2	1,34%
Aulas de preparo físico	2	1,34%
Mais valorização do aluno	1	0,67%
Menos aquecimento, mais treino	1	0,67%
Treino funcional de jiu-jítsu	1	0,67%
Treinos de competição	1	0,67%
Treinos sem kimono	1	0,67%

Eventos	1	0,67%
Pontualidade das aulas	1	0,67%
Mais unidades	1	0,67%
Mais mulheres	1	0,67%
Localização	1	0,67%
Flexibilidade da cor do kimono	1	0,67%
Companheirismo	1	0,67%
Treinos mais pesados	1	0,67%
Fonte: Autoria própria.		

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este capítulo apresenta o fechamento do presente estudo, bem como as contribuições da pesquisa, as limitações percebidas pela autora no decorrer de sua realização e sugestões para novos estudos que abordem o tema. O objetivo primário deste trabalho foi identificar as motivações que influenciam a prática de jiu-jítsu. Para haver o aprofundamento necessário sobre o tema, foram traçados cinco objetivos secundários, eles buscaram agregar conhecimento à resposta problema de pesquisa, são eles: comparar as motivações consideradas no IMPRAF entre os três grupos de academias analisados no estudo; mensurar a importância dos atributos de uma academia para a escolha dos praticantes de jiu-jítsu; mensurar a lealdade à academia de jiu-jítsu atual dos entrevistados; identificar o que os praticantes de jiu-jítsu mais valorizam na academia em que praticam o esporte; e identificar sugestões dos praticantes para a melhoria nas academias de jiu-jítsu.

Verificou-se que o aspecto motivacional mais relevante foi o de prazer, seguido, em segundo lugar, pela dimensão saúde. Esses resultados indicam que os praticantes de jiu-jítsu pesquisados praticam o esporte mais focados na obtenção de momentos de prazer inerentes que a própria atividade proporciona e no desenvolvimento e manutenção da saúde. Entre os dois aspectos motivacionais mais pontuados, o grupo das demais academias foi o que mais pontuou na dimensão de prazer e o GH matriz na de saúde.

Para os atributos de uma academia na hora da sua escolha pelos praticantes de jiu-jítsu, constatou-se que o que os respondentes mais valorizam são os professores/mestres, o ambiente agradável, a metodologia/técnica e valores/missão da academia. Uma informação como esta pode auxiliar um dono de academia ou professor/mestre a conduzir os objetivos da academia de uma forma mais satisfatória.

Em relação a lealdade de um consumidor com a sua marca, observou-se que alunos da GH matriz têm como prioridade na sua escolha de academia de jiu-jítsu a sua atual academia, portanto, sendo mais leais que os das demais academias e os da GH franquias, que pontuaram menos.

Apurou-se os aspectos mais valorizados da atual academia dos respondentes de cada grupo e pôde-se perceber uma constância nas quatro principais respostas, que foram: ambiente agradável, amizade, metodologia/técnica e professor/mestre. Esta constância nos quatro principais aspectos valorizados significa que independente da academia que o praticante esteja, ele valoriza sempre os mesmos aspectos. Apesar da dimensão Sociabilidade não ser

algo que motiva, em comparação com Prazer e Saúde, a amizade e o ambiente agradável apontados nas respostas são aspectos bem valorizados.

Nas sugestões de melhorias, notou-se que nos três grupos estudados a maior porcentagem de respostas era que não havia nada a ser melhorado. A segunda maior resposta nos três grupos de academias foi o aumento da quantidade de horários de aula, sendo esse um ponto de atenção. As outras sugestões de melhorias serão repassadas ao dono da academia Gracie Humaitá para que assim ele possa entender mais o que o seu cliente precisa e assim tomar medidas adequadas.

5.1 Contribuições da Pesquisa

A pesquisa conseguiu, de forma satisfatória, adquirir resultados que contribuem para a teoria, visto que existem poucos estudos científicos nesse tema. A pesquisa também gerou uma fonte resultados muito úteis para os profissionais da área estudada, para que assim, eles possam criar modelos de orientações para a prática do jiu-jítsu, além de conseguir atrair ainda mais o seu público-alvo.

5.2 Limites do Estudo

O alcance dos alunos das academias Gracie Humaitá pode ser considerado um fator limitante, já que pequena quantidade de alunos dessa academia participaram da pesquisa, apesar do número ser estatisticamente relevante ($N=35$). Outro limite refere-se a ter sido realizada exclusivamente uma análise com estatística descritiva, não se adotando outras técnicas quantitativas que pudessem analisar a variância das médias, correlações e regressões. Contudo, a técnica adotada foi suficiente para se atingir os objetivos propostos.

5.3 Sugestões para Pesquisas Futuras

Em função da escassez de estudos literários relacionados à motivação para a escolha de uma academia para a prática de jiu-jítsu, recomenda-se que novos estudos sejam conduzidos nessa área a fim de se verificar e permitir um melhor direcionamento tanto para os pesquisadores do tema como para os gestores. Dentre esses possíveis estudos, indica-se a comparação das motivações de se praticar diferentes artes marciais, e não apenas o jiu-jítsu, como nesse. Também pode-se analisar academias que cobram mensalidades em comparação

aquelas que não cobram, principalmente as que fazem parte de programas sociais ou de escolas públicas.

REFERÊNCIAS

BARBOSA, M. L. L.; BALBINOTTI, A. A. M.; Inventário de Motivação à Prática Regular de Atividade Física. **Laboratório de Psicologia do Esporte – Universidade Federal do Rio Grande do Sul**: Porto Alegre, 2006.

BALBINOTTI, A. A. M. Inventário de Motivação à Prática Regular de Atividade Física. **Laboratório de Psicologia do Esporte – Universidade Federal do Rio Grande do Sul**: Porto Alegre, 2004.

BALBINOTTI, A. A. M.; CAPOZZOLI, C. J. Motivação à prática regular de atividade física: um estudo exploratório com praticantes em academias de ginástica. **Revista Brasileira de Educação Física e Esporte**, 22(1), 63-80, 2008.

BLACKWELL, Roger D.; MINIARD Paul W.; ENGEL James F. **Comportamento do Consumidor**. 9. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2013.

BRIÈRE, N.; VALLERAND, R.; BLAIS, M.; PELLETIER, L. Developpement et validation d'une mesure de motivation intrinsèque, extrinsèque et d'amotivation en contexte sportif: l'échelle de motivation dans les sports. **International Journal of Sport Psychology**, 26(4), 465-489, 1995.

CAPDEVILA, L. NIÑEROLA, J.; PINTANEL, M. Motivación y actividad física: el autoinforme de motivos para la práctica de ejercicio físico (AMPEF). **Revista de Psicología del Deporte**, v.13 n.1 p. 55-74, 2004.

CBJJ. **Lista de Academias**. Disponível em: <<http://cbjj.com.br/lista-de-academias/>>. Acesso em: 3 de nov. de 2018

FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002. Apostila.

FRANCO, Maria Laura Publish Barbosa. **Análise de Conteúdo**. 3a ed. Brasília: Liber Livro, 2008.

GRACIE, Hélio. **Gracie Jiu-Jitsu**. Torrance: Gracie Publications, 2005.

GRACIE HUMAITÁ. **Gracie Humaitá**. Disponível em: <<http://www.graciehumaita.com/about-us/>>. Acesso em: 15 jun. 2018.

GRACIE JIU-JITSU ACADEMY. **Gracie Jiu-jitsu Academy**. Disponível em: <http://www.gracieacademy.com/pt/gracie_philosophy.asp>. Acesso em: 15 jun. 2018.

- GRACIE, R.; GRACIE, R. **Brazilian Jiu Jitsu: teoria e técnica**. Rio de Janeiro: Ediouro, 2003.
- GRACIE, Reila. **Carlos Gracie: o criador de uma dinastia**. Rio de Janeiro: Record, 2008.
- ILIĆ, Jelena; VIŠNJIĆ, Dragoljub. Specifics Of Motivation In Combat Sports. **Sport Mont Journal**, v. 34, p. 181-187, 2012.
- LIKERT, R. A technique for the measurement of attitudes. **Archives in Psychology**. 140, p.1 – 55, 1932.
- MACHADO, A. A. **Psicologia do Esporte: temas emergentes I**. Jundiaí: Ápice, 1997.
- MASLOW, A. H. **Introdução à Psicologia do Ser**. Rio de Janeiro: Eldorado, 1968.
- MATTAR, Fauze N. **Pesquisa de Marketing**. São Paulo (SP): Editora Atlas, 2005.
- MILLER, V.D.; ALLEN, M.; CASEY, M. K.; JOHNSON, J R. Reconsidering the organizational identification questionnaire. **Management Communication Quartelly**. V. 13 (4), p. 626-658, 2000.
- MINAYO, M. C. S. (Org.). **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. Petrópolis: Vozes, 2001.
- MORGAN, W. P.; GOLDSTON, S. E. (1987) Summary. In W. P. Morgan e S. E Goldston (Eds.), **Exercise and Mental Health**, Washington, DC: Hemisphere. p. 155-159.
- MOTA, J. Desporto como Projecto de Saúde. In: Gaya, A.; Marques, A.; Tani, G. (Org.) **Desporto para Crianças e Jovens. Razões e Finalidades**. Porto Alegre, Editora da Ufrgs, 2004, p. 171-186.
- MOWEN, John C.; MINOR, Michael S. **Comportamento do Consumidor**. São Paulo: Prentice Hall, 2003.
- NAHAS, Markus Vinicius. **Atividade física, saúde e qualidade de vida: conceitos e sugestões para um estilo de vida ativo**. 4. ed. Londrina: Midiograf, 2006.
- PACHECO, Caio César Kallenbach. **Motivação no Jiu Jitsu**. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2010.
- PELLETIER, L.G. et al. Why do people fail to adopt environmental behaviors? Towards a taxonomy of environmental amotivation. **Journal of Applied Social Psychology**, Washington, v.29, p. 2481-504, 1999.

RYAN, R. M. et al. Intrinsic motivation and exercise adherence. **International Journal of Sport Psychology**. Rome, v.28, p.335-54, 1997.

RYAN, R. M.; DECI, E. . Self-Determination Theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. **American Psychologist**, v.55 n.1 p.68-78, 2000b.

RYAN, R. M.; DECI, E. L. Intrinsic and extrinsic motivations: classic definitions and new directions. **Contemporary Educational Psychology**, New York, v.25, n.1, p.54-67, 2000a.

SEBRAE. **Número De Academias Aumenta 133% Em Cinco Anos**. 2013. Disponível em: <<http://www.sebraemercados.com.br/numero-de-academias-aumenta-133-em-cinco-anos/>>. Acesso em: 15. out. 2018.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia de Trabalho Científico**. 23. Ed. São Paulo: Cortez, 2007.

TAHARA, A.K.; SCHWARTZ, G. M.; SILVA, K.A. **Aderência e manutenção da prática de exercícios em academias**. R. bras. Ci e Mov. 2003; 11(4): 7-12.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais**: a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.

WEINBERG, R. S.; GOULD, D. **Fundamentos da Psicologia do Esporte e Fundamentos**. 2ª Ed. Porto Alegre: Artmed, 2001.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO ACADEMIA GRACIE HUMAITÁ MATRIZ

Parte I

1) Motivação para prática de jiu-jítsu.

Esta parte do questionário visa conhecer melhor as motivações que o levam a praticar jiu-jítsu. Indique, de acordo com a escala abaixo, o quanto cada afirmação representa sua própria motivação para praticar jiu-jítsu. Note que, quanto maior o valor associado a cada afirmação, mais motivadora ela é para você.

Por favor, responda todas as questões de forma sincera, não deixando nenhuma resposta em branco.

Classifique de 1 (um) a 7 (sete) os seguintes tópicos em relação a quanto esses aspectos te motivam a praticar jiu-jítsu na sua academia:

- 1 - Não representa um motivo que me levaria a praticar jiu-jítsu
- 2 - Isto me motiva pouquíssimo
- 3 - Isto me motiva pouco
- 4 - Mais ou menos – não sei dizer – tenho dúvida
- 5 - Isto me motiva muito
- 6 - Isto me motiva muitíssimo
- 7 - É por esse motivo que eu pratico jiu-jítsu

Eu pratico jiu-jítsu para...

1. Diminuir a irritação
2. Adquirir saúde
3. Encontrar amigos
4. Ser campeão no esporte

5. Melhorar a saúde
6. Estar com outras pessoas
7. Competir com os outros
8. Ficar mais tranquilo
9. Manter a saúde
10. Reunir meus amigos
11. Ganhar prêmios
12. Diminuir a ansiedade
13. Ficar livre de doenças
14. Estar com os amigos
15. Ser o melhor no esporte
16. Diminuir a angústia pessoal
17. Viver mais
18. Fazer novos amigos
19. Ganhar dos adversários
20. Ter índices saudáveis de aptidão física
21. Conversar com outras pessoas
22. Concorrer com os outros
23. Descansar
24. Não ficar doente
25. Brincar com os meus amigos
26. Vencer competições
27. Tirar o stress mental
28. Fazer parte de um grupo de amigos
29. Ter retorno financeiro
30. Ter sensação de repouso
31. Defesa pessoal
32. Manter o corpo em forma
33. Meu próprio prazer
34. Ficar com o corpo bonito
35. Me sentir bem
36. Ter um corpo definido

2) Responda as questões abaixo apontando o grau de importância de cada característica para você escolher uma academia de jiu-jítsu numa escala de 1 (sem importância) a 7 (essencial).

- 1 - Sem importância
- 2 - Pouquíssimo importante
- 3 - Pouco importante
- 4 - Mais ou menos – não sei dizer – tenho dúvida
- 5 - Muito importante
- 6 - MUITÍSSIMO importante
- 7 – Essencial

- 1. Horário
- 2. Ambiente agradável
- 3. Localização da academia
- 4. Preço das aulas
- 5. Reputação da academia
- 6. Metodologia/técnica
- 7. Identificação com valores/missão da academia

3) Considerando a academia Gracie Humaitá Matriz, responda as questões abaixo apontando o seu grau de concordância com as frases numa escala de 1 (discordo totalmente) a 7 (concordo totalmente).

- 1. Eu me considero leal à Gracie Humaitá Matriz.
- 2. A Gracie Humaitá Matriz é a minha primeira escolha.
- 3. Eu não vou me associar a outra academia enquanto a Gracie Humaitá Matriz estiver disponível.
- 4) O que você mais gosta na academia Gracie Humaitá Matriz?
- 5) O que você acha que poderia melhorar na academia Gracie Humaitá Matriz?

Parte II

- 6) Há quanto tempo você pratica jiu-jítsu?
Até 3 meses.

Entre 3 e 6 meses.

Entre 6 e 12 meses.

Entre 1 e 2 anos.

Entre 2 e 3 anos.

Entre 3 e 5 anos.

Há mais de 5 anos.

7) Há quanto tempo você pratica Jiu-Jitsu na Gracie Humaitá Matriz?

Até 3 meses.

Entre 3 e 6 meses.

Entre 6 e 12 meses.

Entre 1 e 2 anos.

Entre 2 e 3 anos.

Entre 3 e 5 anos.

Há mais de 5 anos.

8) Qual é a sua faixa?

Branca

Azul

Roxa

Marrom

Preta

9) Qual é o seu sexo?

Masculino

Feminino

10) Qual é o seu ano de nascimento?

11) Qual é o seu estado civil?

Solteiro(a) sem namorado(a)/noivo(a).

Solteiro(a) com namorado(a)/noivo(a).

Casado(a) ou em união estável.

Separado(a) / Divorciado(a) /Desquitado(a).

Viúvo(a).

12) Qual é o seu grau de escolaridade?

Ensino Fundamental incompleto

Ensino Fundamental completo

Ensino Médio incompleto

Ensino Médio completo

Ensino Superior incompleto

Ensino Superior completo

Pós-graduação incompleto

Pós-graduação completo

13) Qual é a renda mensal aproximada de toda a sua família? Considere família aquelas pessoas que compartilham a renda entre si (ex.: pai, mãe e filhos que moram juntos).

Até 3 salários mínimos (até R\$2.862,00)

Entre 3 e 5 salários mínimos (de R\$ 2.862,01 a R\$ 4.770,00)

De 5 a 15 salários mínimos (de R\$ 4.770,01 a R\$ 14.310,00)

Mais de 15 salários mínimos (acima de R\$ 14.310,00)

14. Quantas pessoas usufruem dessa renda familiar?

1 - apenas eu.

2 - eu e mais uma pessoa.

3 - eu e mais duas pessoas.

4 - eu e mais três pessoas.

5 - eu e mais 4 pessoas.

6 - eu e mais 5 pessoas.

7 - eu e mais 6 pessoas.

8 - mais de 7 pessoas contando comigo.

15. Quantos filhos você tem?

Nenhum.

Um.

Dois.

Três.

Quatro ou mais.

APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO ACADEMIA GRACIE HUMAITÁ FRANQUIAS

Selecione a sua academia Gracie Humaitá considerando o estado:

Gracie Humaitá localizada no estado do Rio de Janeiro:

Gracie Humaitá Campos Eliseos

Gracie Humaitá Cascadura

Gracie Humaitá Centro

Gracie Humaitá Duque de Caxias – Figueira

Gracie Humaitá Duque de Caxias – Vila São Luís

Gracie Humaitá Ilha do Governador

Gracie Humaitá Jardim da Viga

Gracie Humaitá Jardim Oceânico

Gracie Humaitá Macaé

Gracie Humaitá Maricá

Gracie Humaitá Meier – Constança Barbosa

Gracie Humaitá Mesquita

Gracie Humaitá Niterói

Gracie Humaitá Nova Iguaçu

Gracie Humaitá Olaria

Gracie Humaitá Petrópolis

Gracie Humaitá Ramos

Gracie Humaitá Recreio

Gracie Humaitá Registro

Gracie Humaitá Resende

Gracie Humaitá Reserva

Gracie Humaitá Rio das Ostras

Gracie Humaitá Saquarema

Gracie Humaitá Teresópolis

Gracie Humaitá Tijuca

Outro (especifique)

Gracie Humaitá localizada nos demais estados:

Gracie Humaitá Belém-PA – Maguari

Gracie Humaitá Belém-PA – Marco
 Gracie Humaitá Boavista-RR
 Gracie Humaitá Brasília-DF
 Gracie Humaitá Cachoeiro de Itapemirim-ES
 Gracie Humaitá Cuiabá-MT
 Gracie Humaitá Fortaleza-CE
 Gracie Humaitá Ilhéus-BA
 Gracie Humaitá João Pessoa-PB
 Gracie Humaitá Jundiaí-SP
 Gracie Humaitá Natal-RN
 Gracie Humaitá Palmas-TO
 Gracie Humaitá Porto Alegre-RS
 Gracie Humaitá Pouso Alegre-MG
 Gracie Humaitá Recife-PE
 Gracie Humaitá São Luís-MA
 Gracie Humaitá Teresina-PI
 Outro (especifique)

Parte I

1) Motivação para prática de jiu-jítsu.

Esta parte do questionário visa conhecer melhor as motivações que o levam a praticar jiu-jítsu. Indique, de acordo com a escala abaixo, o quanto cada afirmação representa sua própria motivação para praticar jiu-jítsu. Note que, quanto maior o valor associado a cada afirmação, mais motivadora ela é para você.

Por favor, responda todas as questões de forma sincera, não deixando nenhuma resposta em branco.

Classifique de 1 (um) a 7 (sete) os seguintes tópicos em relação a quanto esses aspectos te motivam a praticar jiu-jítsu na sua academia:

- 1 - Não representa um motivo que me levaria a praticar jiu-jítsu
- 2 - Isto me motiva pouquíssimo
- 3 - Isto me motiva pouco
- 4 - Mais ou menos – não sei dizer – tenho dúvida
- 5 - Isto me motiva muito
- 6 - Isto me motiva muitíssimo

7 - É por esse motivo que eu pratico jiu-jítsu

Eu pratico jiu-jítsu para...

1. Diminuir a irritação
2. Adquirir saúde
3. Encontrar amigos
4. Ser campeão no esporte
5. Melhorar a saúde
6. Estar com outras pessoas
7. Competir com os outros
8. Ficar mais tranquilo
9. Manter a saúde
10. Reunir meus amigos
11. Ganhar prêmios
12. Diminuir a ansiedade
13. Ficar livre de doenças
14. Estar com os amigos
15. Ser o melhor no esporte
16. Diminuir a angústia pessoal
17. Viver mais
18. Fazer novos amigos
19. Ganhar dos adversários
20. Ter índices saudáveis de aptidão física
21. Conversar com outras pessoas
22. Concorrer com os outros
23. Descansar
24. Não ficar doente
25. Brincar com os meus amigos
26. Vencer competições
27. Tirar o stress mental
28. Fazer parte de um grupo de amigos
29. Ter retorno financeiro
30. Ter sensação de repouso
31. Defesa pessoal

- 32. Manter o corpo em forma
- 33. Meu próprio prazer
- 34. Ficar com o corpo bonito
- 35. Me sentir bem
- 36. Ter um corpo definido

2) Responda as questões abaixo apontando o grau de importância de cada característica para você escolher uma academia de jiu-jítsu numa escala de 1 (sem importância) a 7 (essencial).

- 1 - Sem importância
- 2 - Pouquíssimo importante
- 3 - Pouco importante
- 4 - Mais ou menos – não sei dizer – tenho dúvida
- 5 - Muito importante
- 6 - MUITÍSSIMO importante
- 7 – Essencial

- 1. Horário
- 2. Ambiente agradável
- 3. Localização da academia
- 4. Preço das aulas
- 5. Reputação da academia
- 6. Metodologia/técnica
- 7. Identificação com valores/missão da academia

3) Considerando a academia Gracie Humaitá, responda as questões abaixo apontando o seu grau de concordância com as frases numa escala de 1 (discordo totalmente) a 7 (concordo totalmente).

- 1. Eu me considero leal à Gracie Humaitá.
- 2. A Gracie Humaitá é a minha primeira escolha.
- 3. Eu não vou me associar a outra academia enquanto a Gracie Humaitá estiver disponível.

4) O que você mais gosta na academia Gracie Humaitá?

5) O que você acha que poderia melhorar na academia Gracie Humaitá?

Parte II

6) Há quanto tempo você pratica jiu-jítsu?

Até 3 meses.

Entre 3 e 6 meses.

Entre 6 e 12 meses.

Entre 1 e 2 anos.

Entre 2 e 3 anos.

Entre 3 e 5 anos.

Há mais de 5 anos.

7) Há quanto tempo você pratica jiu-jítsu na Gracie Humaitá?

Até 3 meses.

Entre 3 e 6 meses.

Entre 6 e 12 meses.

Entre 1 e 2 anos.

Entre 2 e 3 anos.

Entre 3 e 5 anos.

Há mais de 5 anos.

8) Qual é a sua faixa?

Branca

Azul

Roxa

Marrom

Preta

9) Qual é o seu sexo?

Masculino

Feminino

10) Qual é o seu ano de nascimento?

11) Qual é o seu estado civil?

Solteiro(a) sem namorado(a)/noivo(a).

Solteiro(a) com namorado(a)/noivo(a).

Casado(a) ou em união estável.

Separado(a) / Divorciado(a) /Desquitado(a).

Viúvo(a).

12) Qual é o seu grau de escolaridade?

Ensino Fundamental incompleto

Ensino Fundamental completo

Ensino Médio incompleto

Ensino Médio completo

Ensino Superior incompleto

Ensino Superior completo

Pós-graduação incompleto

Pós-graduação completo

13)Qual é a renda mensal aproximada de toda a sua família? Considere família aquelas pessoas que compartilham a renda entre si (ex.: pai, mãe e filhos que moram juntos).

Até 3 salários mínimos (até R\$2.862,00)

Entre 3 e 5 salários mínimos (de R\$ 2.862,01 a R\$ 4.770,00)

De 5 a 15 salários mínimos (de R\$ 4.770,01 a R\$ 14.310,00)

Mais de 15 salários mínimos (acima de R\$ 14.310,00)

14. Quantas pessoas usufruem dessa renda familiar?

1 - apenas eu.

2 - eu e mais uma pessoa.

3 - eu e mais duas pessoas.

4 - eu e mais três pessoas.

5 - eu e mais 4 pessoas.

6 - eu e mais 5 pessoas.

7 - eu e mais 6 pessoas.

8 - mais de 7 pessoas contando comigo.

15. Quantos filhos você tem?

Nenhum.

Um.

Dois.

Três.

Quatro ou mais.

APÊNDICE C – QUESTIONÁRIO DEMAIS ACADEMIAS DE JIU-JÍTSU

Qual o nome da academia de Jiu-Jitsu que você frequenta?

Qual é o estado brasileiro onde a academia está localizada?

Acre (AC)

Alagoas (AL)

Amapá (AP)

Amazonas (AM)

Bahia (BA)

Ceará (CE)

Distrito Federal (DF)

Espírito Santo (ES)

Goiás (GO)

Maranhão (MA)

Mato Grosso (MT)

Mato Grosso do Sul (MS)

Minas Gerais (MG)

Pará (PA)

Paraíba (PB)

Paraná (PR)

Pernambuco (PE)

Piauí (PI)

Rio de Janeiro (RJ)

Rio Grande do Norte (RN)

Rio Grande do Sul (RS)

Rondônia (RO)

Roraima (RR)

Santa Catarina (SC)

São Paulo (SP)

Sergipe (SE)

Tocantins (TO)

A academia é no exterior

Qual é o nome da cidade onde essa academia está localizada?

Parte I

1) Motivação para prática de Jiu-Jitsu.

Esta parte do questionário visa conhecer melhor as motivações que o levam a praticar jiu-jítsu. Indique, de acordo com a escala abaixo, o quanto cada afirmação representa sua própria motivação para praticar jiu-jítsu. Note que, quanto maior o valor associado a cada afirmação, mais motivadora ela é para você.

Por favor, responda todas as questões de forma sincera, não deixando nenhuma resposta em branco.

Classifique de 1 (um) a 7 (sete) os seguintes tópicos em relação a quanto esses aspectos te motivam a praticar Jiu-Jitsu na sua academia:

- 1 - Não representa um motivo que me levaria a praticar jiu-jítsu
- 2 - Isto me motiva pouquíssimo
- 3 - Isto me motiva pouco
- 4 - Mais ou menos – não sei dizer – tenho dúvida
- 5 - Isto me motiva muito
- 6 - Isto me motiva muitíssimo
- 7 - É por esse motivo que eu pratico jiu-jítsu

Eu pratico jiu-jítsu para...

1. Diminuir a irritação
2. Adquirir saúde
3. Encontrar amigos
4. Ser campeão no esporte
5. Melhorar a saúde
6. Estar com outras pessoas
7. Competir com os outros
8. Ficar mais tranquilo
9. Manter a saúde
10. Reunir meus amigos
11. Ganhar prêmios
12. Diminuir a ansiedade
13. Ficar livre de doenças

14. Estar com os amigos
15. Ser o melhor no esporte
16. Diminuir a angústia pessoal
17. Viver mais
18. Fazer novos amigos
19. Ganhar dos adversários
20. Ter índices saudáveis de aptidão física
21. Conversar com outras pessoas
22. Concorrer com os outros
23. Descansar
24. Não ficar doente
25. Brincar com os meus amigos
26. Vencer competições
27. Tirar o stress mental
28. Fazer parte de um grupo de amigos
29. Ter retorno financeiro
30. Ter sensação de repouso
31. Defesa pessoal
32. Manter o corpo em forma
33. Meu próprio prazer
34. Ficar com o corpo bonito
35. Me sentir bem
36. Ter um corpo definido

2) Responda as questões abaixo apontando o grau de importância de cada característica para você escolher uma academia de jiu-jítsu numa escala de 1 (sem importância) a 7 (essencial).

- 1 - Sem importância
- 2 - Pouquíssimo importante
- 3 - Pouco importante
- 4 - Mais ou menos – não sei dizer – tenho dúvida
- 5 - Muito importante
- 6 - MUITÍSSIMO importante
- 7 – Essencial

1. Horário
2. Ambiente agradável
3. Localização da academia
4. Preço das aulas
5. Reputação da academia
6. Metodologia/técnica
7. Identificação com valores/missão da academia

3) Considerando a sua academia atual de jiu-jítsu, responda as questões abaixo apontando o seu grau de concordância com as frases numa escala de 1 (discordo totalmente) a 7 (concordo totalmente).

1. Eu me considero leal à minha atual academia de jiu-jítsu.
2. A minha academia de jiu-jítsu atual é a minha primeira escolha.
3. Eu não vou me associar a outra academia enquanto a minha atual academia de jiu-jítsu estiver disponível.

4) O que você mais gosta na sua academia de jiu-jítsu?

5) O que você acha que poderia melhorar na sua academia de jiu-jítsu?

Parte II

6) Há quanto tempo você pratica jiu-jítsu?

Até 3 meses.

Entre 3 e 6 meses.

Entre 6 e 12 meses.

Entre 1 e 2 anos.

Entre 2 e 3 anos.

Entre 3 e 5 anos.

Há mais de 5 anos.

7) Há quanto tempo você pratica jiu-jítsu na sua academia atual?

Até 3 meses.

Entre 3 e 6 meses.

Entre 6 e 12 meses.

Entre 1 e 2 anos.

Entre 2 e 3 anos.

Entre 3 e 5 anos.

Há mais de 5 anos.

8) Qual é a sua faixa?

Branca

Azul

Roxa

Marrom

Preta

9) Qual é o seu sexo?

Masculino

Feminino

10) Qual é o seu ano de nascimento?

11) Qual é o seu estado civil?

Solteiro(a) sem namorado(a)/noivo(a).

Solteiro(a) com namorado(a)/noivo(a).

Casado(a) ou em união estável.

Separado(a) / Divorciado(a) /Desquitado(a).

Viúvo(a).

12) Qual é o seu grau de escolaridade?

Ensino Fundamental incompleto

Ensino Fundamental completo

Ensino Médio incompleto

Ensino Médio completo

Ensino Superior incompleto

Ensino Superior completo

Pós-graduação incompleto

Pós-graduação completo

13)Qual é a renda mensal aproximada de toda a sua família? Considere família aquelas pessoas que compartilham a renda entre si (ex.: pai, mãe e filhos que moram juntos).

Até 3 salários mínimos (até R\$2.862,00)

Entre 3 e 5 salários mínimos (de R\$ 2.862,01 a R\$ 4.770,00)

De 5 a 15 salários mínimos (de R\$ 4.770,01 a R\$ 14.310,00)

Mais de 15 salários mínimos (acima de R\$ 14.310,00)

14. Quantas pessoas usufruem dessa renda familiar?

1 - apenas eu.

2 - eu e mais uma pessoa.

3 - eu e mais duas pessoas.

4 - eu e mais três pessoas.

5 - eu e mais 4 pessoas.

6 - eu e mais 5 pessoas.

7 - eu e mais 6 pessoas.

8 - mais de 7 pessoas contando comigo.

15. Quantos filhos você tem?

Nenhum.

Um.

Dois.

Três.

Quatro ou mais.