

Universidade de Brasília

Instituto de Psicologia

Curso de Pós-Graduação em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações

A Formação da Intenção em Duas Culturas: Um Estudo com o

Turismo de Aventura

Hugo Rodrigues

BRASÍLIA-DF

2007



Universidade de Brasília

Instituto de Psicologia

Curso de Pós-Graduação em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações

A formação da intenção em duas culturas: Um estudo com o turismo de aventura

Hugo Rodrigues

Brasília, DF

2007

Universidade de Brasília

Instituto de Psicologia

Curso de Pós-Graduação em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações

A Formação da Intenção em Duas Culturas: Um estudo com o Turismo de  
Aventura

Hugo Rodrigues

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Psicologia social, do Trabalho e das Organizações

Orientador: Cláudio Vaz Torres

Brasília-DF

Abril de 2007

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA

INSTITUTO DE PSICOLOGIA

DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA SOCIAL ORGANIZACIONAL E DO TRABALHO

A FORMAÇÃO DA INTENÇÃO EM DUAS CULTURAS:  
UM ESTUDO COM O TURISMO DE AVENTURA

Dissertação defendida em 05 de abril de 2007

BANCA EXAMINADORA:

---

Prof. Dr. Cláudio Vaz Torres – Orientador  
Universidade de Brasília

---

Prof. Dr. Ronaldo Pilati – Membro  
Universidade Caxias do Sul

---

Prof. Dr. Fabio Sager – Membro  
Universidade de Caxias do Sul

---

Prof. Dr. Elaine Rabelo Neiva – Suplente  
Universidade de Brasília

## Agradecimentos

Em primeiro lugar agradeço a Érica. Minha amada e linda namorada, companheira de todas as horas, sem a qual esse trabalho nunca poderia ter sido concluído.

Em seguida tem o meu orientador e amigo, que me ajudou a encontrar o caminho para escrever esta dissertação e me ajudou em mais vezes do que ele mesmo imagina.

Também agradeço ao meu pai, que me ajudou não só na alimentação, mas na compreensão e apoio que me deu na maioria das vezes.

Também agradeço aos meus ex-colegas de trabalho (“ex” de trabalho, mas não de colegas): Susana, Paulo, Fernando, Maria e todos que conheci.

De resto agradeço a quase todos que conheci durante a minha graduação. Muitos professores, amigos e colegas ajudaram, direta ou indiretamente, na minha formação, a maioria sem nem saber. Também agradeço a todos os que repassaram os e-mails necessários a realização da minha pesquisa, sem vocês isso não seria possível.

E finalmente agradeço a quem estiver lendo a essa dissertação, conseguir terminar e gostar. Caso o contrário, ignore esse parágrafo.

# Sumário

<b><u>AGRADECIMENTOS</u></b>	<b><u>IV</u></b>
LISTA DE TABELAS	VII
LISTA DE FIGURAS	X
<b><u>RESUMO</u></b>	<b><u>XI</u></b>
<b><u>ABSTRACT</u></b>	<b><u>XII</u></b>
<b><u>1. INTRODUÇÃO</u></b>	<b><u>1</u></b>
<b><u>2. OBJETIVO GERAL</u></b>	<b><u>7</u></b>
2.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	7
<b><u>3. CONTEXTUALIZAÇÃO</u></b>	<b><u>8</u></b>
<b><u>4. REFERENCIAL TEÓRICO</u></b>	<b><u>13</u></b>
4.1 CULTURA	13
4.1.1 DEFINIÇÃO	13
4.1.2. MÉTODOS DE PESQUISA TRANSCULTURAL	16
4.1.3. MODELOS	19
4.1.5 NÍVEL DE ANÁLISE	35
4.2. TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO – TEORIA DA AÇÃO RACIONAL	37
4.2.1 ATITUDES	43
4.2.2. NORMA SUBJETIVA	52
4.2.3. CONTROLE PERCEBIDO SOBRE O COMPORTAMENTO	63
4.2.4. INTENÇÃO	66
4.3. TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO E AÇÃO RACIONAL NO BRASIL	67
<b><u>5. A PRESENTE PESQUISA</u></b>	<b><u>73</u></b>
<b><u>6. ESTUDO 1 – ELICIAÇÃO</u></b>	<b><u>77</u></b>
6.1. METODOLOGIA	77
6.1.1 INSTRUMENTO	77
6.1.2. PROCEDIMENTO	79
6.1.3. SUJEITOS	80
6.2. RESULTADOS DO ESTUDO 1	81
6.2.1. FASE NACIONAL	82
6.2.2. FASE ESTADUNIDENSE	85
6.3. DISCUSSÃO	92
<b><u>7. ESTUDO 2 – “SURVEY”</u></b>	<b><u>95</u></b>
7.1. METODOLOGIA	95
7.1.1. SUJEITOS	95
7.1.2. PROCEDIMENTOS	96

7.1.3. INSTRUMENTO	97
<b>7.2. RESULTADOS</b>	<b>101</b>
7.2.1. LIMPEZA DO BANCO DE DADOS	101
7.2.2. CORRELAÇÕES MÚLTIPLAS NO MODELO	112
7.2.3. TESTE DAS HIPÓTESES	113
<b>7.3. DISCUSSÃO</b>	<b>120</b>
<b>8. COMENTÁRIOS FINAIS</b>	<b>125</b>
<b>9. REFERÊNCIAS</b>	<b>128</b>
<b>10. ANEXOS</b>	<b>142</b>
ANEXO 1. CONVITE PARA PARTICIPAÇÃO DO ESTUDO 1 – FASE NACIONAL	143
ANEXO 2. CONVITE PARA PARTICIPAÇÃO DO ESTUDO 1 – FASE ESTADUNIDENSE	145
ANEXO 3. INSTRUMENTO NACIONAL - ESTUDO 1	147
ANEXO 4. INSTRUMENTO NACIONAL - ESTUDO 1 (SCREENSHOT)	149
ANEXO 5. INSTRUMENTO ESTADUNIDENSE - ESTUDO 1	151
ANEXO 6. INSTRUMENTO ESTADUNIDENSE - ESTUDO 1 (SCREENSHOT)	153
ANEXO 7. CONVITE PARA PARTICIPAÇÃO NO ESTUDO 2 – FASE ESTADUNIDENSE	155
ANEXO 8. INSTRUMENTO NACIONAL - ESTUDO 2	157
ANEXO 9. INSTRUMENTO ESTADUNIDENSE – ESTUDO 2	158
ANEXO 10. INSTRUMENTO ESTADUNIDENSE – ESTUDO 2 (SCREENSHOT)	159

## ***Lista de Tabelas***

TABELA 1 - DIMENSÕES CULTURAIS DE HOFSTEDE .....	20
TABELA 2 - COMPARAÇÃO ENTRE O BRASIL E OS ESTADOS UNIDOS COM RELAÇÃO AOS ESCORES INDICADOS POR HOFSTEDE .....	21
TABELA 3 - SÍNDROMES CULTURAIS .....	26
TABELA 4 - VALORES NO NÍVEL NACIONAL .....	31
TABELA 5 - CORRELAÇÕES ENTRE AS DIMENSÕES PROPOSTAS POR HOFSTEDE E SCHWARTZ	32
TABELA 6 - COMPARAÇÃO DO BRASIL E DOS EUA COM BASE NA ESTRUTURA DE VALORES NACIONAL DE SCHWARTZ .....	33
TABELA 7 - COMPARAÇÃO ENTRE OS PRINCIPAIS TIPOS DE ESTRATÉGIAS UTILIZADAS PARA MENSURAR ATITUDES.....	47
TABELA 8 - CORRELAÇÃO ENTRE INTENÇÕES E COMPORTAMENTOS SOB O CONTROLE VOLICIONAL .....	66
TABELA 9 - CORRELAÇÕES ENTRE AS VARIÁVEIS DOS MODELOS EM SUAS APLICAÇÕES NO BRASIL.....	67
TABELA 10 - COMPARAÇÃO SUMARIZADA ENTRE O BRASIL E OS EUA NOS DIFERENTES MODELOS APRESENTADOS .....	74
TABELA 11 - CRENÇAS MAIS SALIENTES SOBRE O RESULTADO DO COMPORTAMENTO NA AMOSTRA NACIONAL.....	83
TABELA 12 - CRENÇAS MAIS SALIENTES SOBRE OS REFERENTES NORMATIVOS NA AMOSTRA NACIONAL .....	84
TABELA 13 - FATORES DE CONTROLE ASSOCIADO A PRÁTICA DE TURISMO DE AVENTURA NA AMOSTRA NACIONAL.....	85
TABELA 14 - CRENÇAS MAIS SALIENTES SOBRE O RESULTADO DO COMPORTAMENTO NA AMOSTRA ESTADUNIDENSE .....	87
TABELA 15 - CRENÇAS MAIS SALIENTES SOBRE OS REFERENTES NORMATIVOS NA AMOSTRA NACIONAL .....	88
TABELA 16 - FATORES DE CONTROLE ASSOCIADO A PRÁTICA DE TURISMO DE AVENTURA NA AMOSTRA ESTADUNIDENSE .....	90
TABELA 17 - COMPARATIVO ENTRE OS QUESTIONÁRIOS ELIMINADOS POR EXCESSO DE CASOS OMISSOS.....	102
TABELA 18 - DISTRIBUIÇÃO DAS OBSERVAÇÕES DESVIANTES NA AMOSTRA NACIONAL.....	102

TABELA 19 - SKEWNESS E KURTOSIS PARA AS VARIÁVEIS ATITUDE, NORMAS INJUNTIVA E DESCRITIVA, CONTROLE PERCEBIDO E INTENÇÃO, NA AMOSTRA NACIONAL....	104
TABELA 20 - CORRELAÇÃO ITEM-TOTAL PARA OS ITENS DE ATITUDE NA AMOSTRA NACIONAL .....	105
TABELA 21 - CORRELAÇÃO ITEM-TOTAL PARA OS ITENS DE NORMA INJUNTIVA NA AMOSTRA NACIONAL.....	105
TABELA 22 - CORRELAÇÃO ITEM-TOTAL PARA OS ITENS DE NORMA DESCRITIVA NA AMOSTRA NACIONAL.....	106
TABELA 23 - CORRELAÇÃO ITEM-TOTAL PARA OS ITENS DE CONTROLE PERCEBIDO NA AMOSTRA NACIONAL.....	107
TABELA 24 - CORRELAÇÃO ITEM-TOTAL PARA OS ITENS DE INTENÇÃO NA AMOSTRA NACIONAL.....	107
TABELA 25 - SKEWNESS E KURTOSIS PARA AS VARIÁVEIS ATITUDE, NORMAS INJUNTIVA E DESCRITIVA, CONTROLE PERCEBIDO E INTENÇÃO, NA AMOSTRA NACIONAL....	109
TABELA 26 - CORRELAÇÃO ITEM-TOTAL PARA OS ITENS DE ATITUDE NA AMOSTRA ESTADUNIDENSE, APÓS A RETIRADA DE ITENS.....	110
TABELA 27 - CORRELAÇÃO ITEM-TOTAL PARA OS ITENS DE NORMA INJUNTIVA NA AMOSTRA ESTADUNIDENSE .....	110
TABELA 28 - CORRELAÇÃO ITEM-TOTAL PARA OS ITENS DE NORMA DESCRITIVA NA AMOSTRA ESTADUNIDENSE .....	111
TABELA 29 - CORRELAÇÃO ITEM-TOTAL PARA OS ITENS DE CONTROLE PERCEBIDO NA AMOSTRA ESTADUNIDENSE, APÓS RETIRADA DE ITENS.....	111
TABELA 30 - CORRELAÇÃO ITEM-TOTAL PARA OS ITENS DE INTENÇÃO NA AMOSTRA ESTADUNIDENSE .....	111
TABELA 31 - CORRELAÇÕES BIVARIADAS ENTRE AS VARIÁVEIS DO MODELO NA AMOSTRA NACIONAL E ESTADUNIDENSE .....	113
TABELA 32 - REGRESSÃO MÚLTIPLA HIERÁRQUICA DAS VARIÁVEIS DO MODELO NA AMOSTRA NACIONAL.....	114
TABELA 33 - REGRESSÃO MÚLTIPLA HIERÁRQUICA ENTRE ATITUDES E NORMA SUBJETIVA, NA AMOSTRA NACIONAL.....	115
TABELA 34 - REGRESSÃO MÚLTIPLA HIERÁRQUICA DAS VARIÁVEIS DO MODELO NA AMOSTRA ESTADUNIDENSE .....	117
TABELA 35 - REGRESSÃO MÚLTIPLA HIERÁRQUICA ENTRE ATITUDES E A NORMA SUBJETIVA NA AMOSTRA ESTADUNIDENSE.....	117

TABELA 36 - COMPARAÇÃO DAS REGRESSÕES HIERÁRQUICAS NAS DUAS AMOSTRAS ..... 119

## ***Lista de Figuras***

FIGURA 1 - MODE .....	4
FIGURA 2 - ESTRUTURA DE VALORES DE SCHWARTZ - NÍVEL INDIVIDUAL .....	30
FIGURA 3 - FALÁCIA ECOLÓGICA .....	36
FIGURA 4 - TEORIA DA AÇÃO RACIONAL E A RELAÇÃO ENTRE VARIÁVEIS EXTERNAS E INTERNAS.....	38
FIGURA 5 - TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO .....	40
FIGURA 6 - TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO E DA AÇÃO RACIONAL .....	42
FIGURA 7 - MATRIZ DE SCATTERS ENTRE TODAS AS VARIÁVEIS, NA AMOSTRA NACIONAL .	108
FIGURA 8 - MATRIZ DE SCATTERS ENTRE TODAS AS VARIÁVEIS, NA AMOSTRA ESTADUNIDENSE .....	112

## Resumo

Este trabalho comparou a importância dos construtos da Teoria do Comportamento Planejado na intenção de se praticar turismo de aventura nas culturas nacional e estadunidense. A principal hipótese é que, na amostra nacional, norma subjetiva é a principal preditora. Já estadunidense, atitude terá a maior importância. Foram realizados dois estudos. Primeiramente um de eliciação que coletou crenças salientes sobre o objeto, visando construção de itens. Após foi realizada uma comparação da importância de atitude, norma subjetiva e controle percebido, na formação da intenção em cada cultura. Resultados indicam que, na amostra nacional, norma subjetiva seria o melhor preditor, seguidos por atitude. Na amostra estadunidense, atitude foi a melhor, seguida de controle percebido. Este trabalho contrastou as diferenças na formação da intenção destas culturas, indicando que a nacional tem a intenção mais baseada em aspectos normativos e a estadunidense em aspectos mais atitudinais. Trazendo implicações para diversas áreas da psicologia nacional.

**Palavras Chaves:** Atitudes, Normas Subjetivas, Cultura, Coletivismo-Individualismo

The formation of intention in two cultures: A study with Adventure Tourism

Hugo Rodrigues

## **Abstract**

This work had as main objective to compare the importance of the core variables of the Theory of Planned Behavior (attitudes, subjective norm and perceived control) in the formation of the intention of engage in adventure tourism in the next vacations in the Brazilian and United States cultures. As major hypothesis is be lived that in the Brazilian sample the subjective norm will be a larger importance, than the other variables, and in the Unites States sample attitudes will be more important in the formation of the intention. To realize this objective two studies had been conducted. The first collect the most salient believes about the outcome's behavior, normative references and control factors, in each culture. The data of this study provide the standards that had uses to build the items of the second study and showed that translate of the one of the instruments will not be an adequate strategy to this research. The second study made a comparison between the importance of attitudes, subjective norm and perceived control in each one culture. The results showed that in the Brazilian sample the subjective norm was the most important antecedent of intentions, followed by attitudes. In the United States sample attitudes has the most important antecedent, followed by the perceived control. This work contrasted the main differences in the formation of intention between the Brazilian and United States cultures. Point the in the last intentions are more guide by attitudes, and in the first, are more guide by subjective norm.

**Keywords:** Attitudes, Subjective Norms, Culture, Collectivism-Individualism

# 1. Introdução

Na psicologia, e em diversas outras ciências sociais (aplicadas ou não), é comum a utilização de modelos desenvolvidos em outros países, que não o Brasil (Camargo & Contel, 2004). Esse tipo de prática leva à criação de intervenções inadequadas para a nossa realidade e mesmo o diagnóstico de uma situação acaba ficando prejudicado, pois, variáveis que deveriam ser consideradas como prioritárias acabam muitas vezes recebendo pouca ou nenhuma atenção (Dimenstein, 2000; Araújo, Castanha, Barros & Castanha, 2007). Isso ocorre porque tais modelos são desenvolvidos para culturas específicas, que possuem suas próprias peculiaridades, e geralmente não levam em consideração a cultura de outros países. Esse etnocentrismo acadêmico é muito bem retratado por Smith, Bond e Kagitçibasi (2006) quando, após analisarem a produção da literatura na psicologia social, concluíram que ela é quase toda de origem estadunidense, o que faz com que surja um certo viés cultural no corpo teórico utilizado tanto na prática da psicologia do dia-a-dia, quanto no ensino da mesma.

Considerando essa problemática, esse trabalho vem com o intuito de auxiliar na (re)construção de um corpo teórico aplicado à realidade e cultura brasileira, que, por ser uma cultura moderadamente coletivista (Hofstede, 1982), difere qualitativamente de culturas tais como a estadunidense e de outros países europeus (e.g. França, Inglaterra), onde a maioria dos estudos publicados e livros utilizados são construídos.

Entretanto, esse trabalho não tem a intenção de propor uma nova visão de psicologia. Ao contrário, o que está sendo sugerido é a utilização dos atuais modelos para investigar as diferenças culturais entre uma cultura mais hegemônica – no caso os Estados Unidos – e a nossa cultura, buscando, com isso, entender essas diferenças e auxiliar na compreensão da cultura brasileira. Para tanto, será adotado um pequeno recorte – tanto da realidade quanto da própria psicologia – onde serão abordados conceitos básicos e seu funcionamento nessas duas diferentes culturas.

A razão da escolha dos Estados Unidos como país a ser comparado com o Brasil se encontra no próprio fundo teórico desse trabalho, pois, como já citado anteriormente, é nesse país que se desenvolve a maioria da produção científica de psicologia social, levando com isso a um certo viés cultural tanto na hora de conceitualizar o corpo teórico utilizado quanto na própria idéia de Ser Humano, que geralmente é entendido num contex-

to cultural individualista e estadunidense (Dimenstein, 2000; Araújo, Castanha, Barros & Castanha, 2007)..

Os Estados Unidos são considerados na literatura como um exemplo prototípico de cultura individualista (Triandis & Suh, 2002), já que os indivíduos nessa cultura têm o seu comportamento muito mais ligado a aspectos atitudinais do que normativos (Triandis, 1995; Triandis & Suh, 2002). Nesse tipo de cultura, a constância cognitiva é muito mais relevante do que em culturas coletivistas, onde a adaptação ao contexto (e as suas normas) é um aspecto muito mais valorizado e desejado (Smith, Bond e Kagitçibasi, 2006; Smith & Bond, 1998; Triandis & Suh, 2002,).

Já o Brasil é considerado um país de cultura moderadamente coletivista (Hofstede, 1981) ou protoindividualista (Gouveia, Andrade, Milfont, Queiroga, Santos, 2003), que possui uma população que dá maior ênfase a aspectos grupais e normativos do que os EUA. No entanto, essa diferença não seria tão marcante quanto é em algumas culturas asiáticas. A idéia defendida aqui é que o brasileiro presta mais atenção nos aspectos relacionais dos grupos do que nos aspectos individuais, sendo que estes também exercem uma certa influência no pensamento e comportamento do brasileiro, mas não com a mesma força do que os aspectos relacionais.

O foco principal do presente trabalho é comparar os aspectos que influenciam a formação da intenção no Brasil e nos EUA, visando, com isso, traçar um plano de comparação que sirva de heurística para analisar e intervir em algumas situações, baseado na cultura nacional predominante em cada país

Para atingir tal objetivo, a Teoria do Comportamento Planejado (TCP – Ajzen, 1991) foi escolhida pelo fato de ser um dos modelos mais utilizados na psicologia (Ajzen 2001) e por ser considerada um dos modelos mais influentes na predição de comportamento (White, 2005), sendo utilizada com sucesso tanto para predizer quanto para entender o funcionamento de diversos comportamentos (e intenções) em diferentes ocasiões e contextos (Ajzen, 2001; Armitage & Conner, 2001; Sheeran Norman & Orbell, 1999). Desde 1990, foram publicados mais de 700 estudos que utilizaram com sucesso esse modelo (White, 2005).

Como objeto, foi escolhido um comportamento que não estivesse ligado diretamente a nenhum tipo de instituição (i.e. empresas, escolas e igrejas), evitando assim que as normas e valores das culturas desses tipos de organizações pudessem interferir de algum modo nos resultados dos estudos. Dessa forma, foi escolhido um objeto de lazer - mais precisamente uma modalidade de turismo – uma vez que, segundo Berno e Ward (2005),

as pessoas em situação de lazer são mais influenciadas pelos seus valores culturais e pessoais do que pelos organizacionais, fazendo com que estas situações sejam bastante adequadas para comparações culturais. Evidências de que durante as atividades de lazer os indivíduos estão sob um menor controle das normas de instituições estão presentes também na literatura de psicologia clínica, onde diversos autores (e.g. Winnicott, 1990) apontam que, apenas quando está brincando, o indivíduo está sendo ele mesmo.

Outra condição para a escolha do objeto é que ele estivesse sujeito à influência atitudinal. Para tanto, foi levado em consideração as prescrições do MODE (Fazio, 1990), que é um acrônimo para “*Motivation and Opportunity act as DEterminants of spontaneous versus deliberative attitude-to-behavior process*”<sup>1</sup>. Conforme demonstrado na Figura 1, em uma situação onde há uma maior oportunidade e capacidade para o processamento da informação, esta é processada através de um processo mais deliberativo e, por isso, mais condizente com as crenças e afetos que o indivíduo tem com relação ao objeto em questão. Nessa situação, a atitude passa a exercer mais influência na situação e por isso o comportamento seria mais consistente com a atitude que os indivíduos mantêm.

Com base nos argumentos acima, o objeto de estudo selecionado foi a intenção de se praticar turismo de aventura nas próximas férias, pois além de ser uma situação de lazer presente em ambas culturas, sua realização está, quase que necessariamente, ligada a algum tipo de planejamento e, portanto, mais sensível a algum tipo de processamento deliberativo. Por isso, é possível supor uma maior possibilidade de que o comportamento seja influenciado por atitudes do que por algum tipo de “automatismo”.

---

<sup>1</sup> Motivação e oportunidade agindo como determinantes de processos atitude-comportamento deliberativos versus espontâneos.

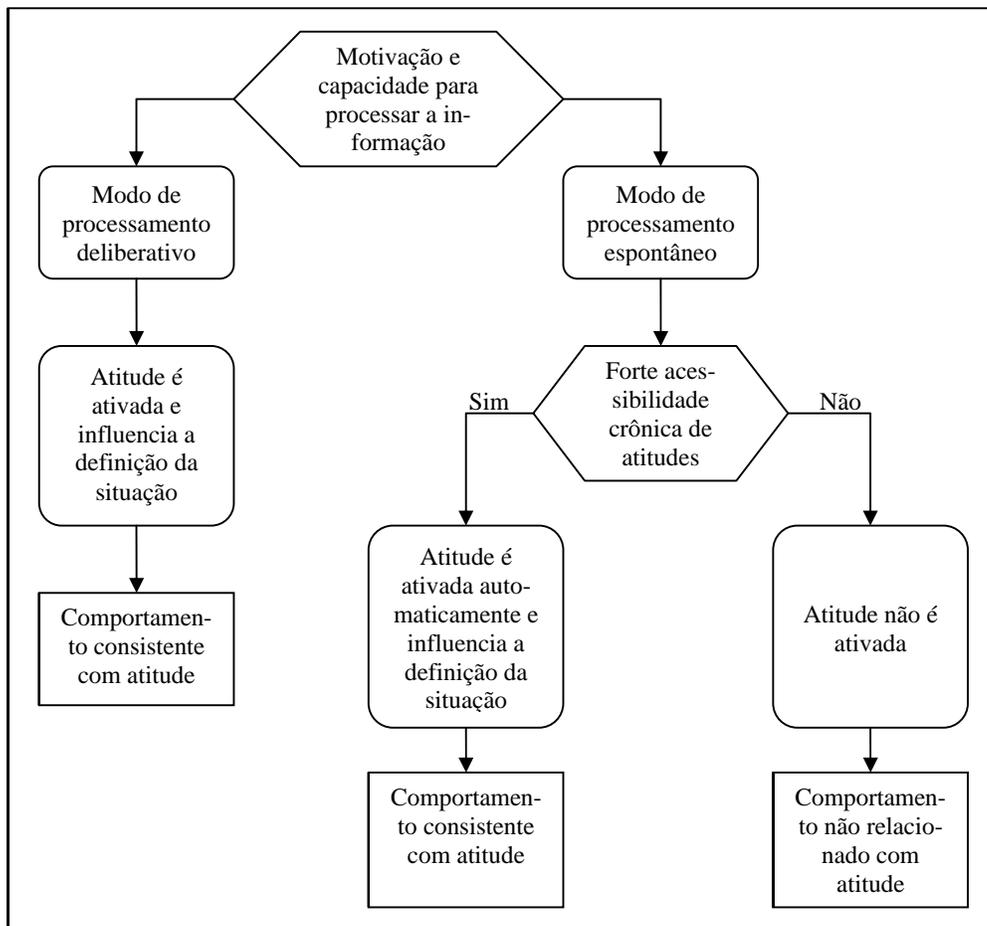


Figura 1 - MODE – Fazio (1990)

Ainda, uma outra razão para escolha do Turismo de Aventura como objeto para esse estudo é o fato dessa atividade de lazer ser popular nas duas culturas, estando presente em praticamente todos os estratos sócio-demográficos (mesmo com seus elevados custos), e ser relativamente padronizada, devido às normas de segurança. Trata-se também de um dos tipos de turismo que mais cresce no mundo (Schneider & Heyniger, 2006).

Esse trabalho pretende realizar uma comparação transcultural entre Brasil e Estados Unidos com relação ao funcionamento da teoria do comportamento planejado na predição de intenções quanto a praticar turismo de aventura nas próximas férias.

A formação da intenção é campo de estudos que contribui muito para o entendimento de como as pessoas se comportam em determinadas situações. Ajudando a entender quais são os antecedentes dessa disposição, como eles se relacionam e como podem ser controlados, é possível criar estratégias de intervenção nas mais diversas áreas, tais como: adesão à tratamentos, combate a comportamentos anti-sociais (tais como alcoolismo, comportamento agressivo, etc), estratégias de marketing, planejar políticas públicas e até mesmo entender relações entre as nações. No caso desse estudo, podem ser criadas estratégias

de comunicação destinadas tanto ao público interno quanto ao público estadunidense, visando, com isso, adequar as atrações às expectativas nacionais, melhorar a confiança de possíveis praticantes com relação à possibilidade de práticas e, sobretudo, fornecer maiores informações de como ocorre a formação da intenção no indivíduo brasileiro.

A escolha da formação da intenção como principal aspecto desse trabalho se deve a dois principais motivos. O primeiro é que ela seria o preditor mais proximal de comportamento (Fishbein & Ajzen, 1975; Ajzen & Fishbein, 1980, Ajzen, 2005; Ajzen 1992), e o segundo está no fato de que ela é constituída, principalmente, da interação entre atitudes e norma subjetiva, cuja influência no comportamento é um dos definidores de se uma cultura é classificada como coletivista ou individualista (Triandis & Suh, 2002). Sobre esse aspecto, é importante considerar que, em culturas mais individualistas, a maioria de seus membros tem o comportamento influenciado por atitudes, enquanto nas culturas mais coletivistas o comportamento sofre uma influência mais normativa (Bomtempo & Rivero, 1992).

Em segundo lugar, está o fato da influência que intenções tem na realização do comportamento. Ajzen, Brown e Carvajal (2004) colocam que altas intenções apresentam uma elevada correlação com a realização do comportamento, enquanto baixas intenções estariam correlacionadas com a não realização do comportamento, havendo, no entanto, problemas na relação intenção-comportamento quando esta tivesse um valor mediano/ambíguo. Além disso, a relação intenção/comportamento tem surgido como confiável em diversos estudos (e.g. Armitage & Conner, 2001; Ajzen, Brown & Carvajal, 2004), apesar de não ser perfeita.

Desta forma, essa pesquisa irá comparar o funcionamento da teoria do comportamento planejado (Ajzen, 1991) em duas culturas diferentes, visando identificar de que modo as culturas nacionais influenciam as variáveis desse modelo na formação de praticar ou não turismo de aventura nas próximas férias. De modo geral, espera-se que haja uma maior prevalência de atitudes na formação da intenção estadunidense e uma maior influência normativa na amostra nacional. Além disso, a relação entre intenção e controle percebido é esperada para ser maior na amostra estadunidense (entretanto, essa relação é mais complexa e será melhor discutida nas próximas sessões).

Esse trabalho busca ainda realizar uma síntese dos achados recentes na área da psicologia social sobre cultura; formação da intenção na perspectiva da Teoria do Comportamento Planejado; atitudes; influência normativa; e percepção de controle sobre o comportamento; todos num contexto transcultural. Em seguida será apresentado o presente

trabalho, que irá realizar a comparação dessas duas culturas com relação a influência das variáveis do modelo na formação da intenção de se praticar turismo de aventura nas próximas férias.

Para tanto, serão realizados 2 estudos, sendo um qualitativo, para analisar as crenças mais salientes, e o outro quantitativo, para analisar as relações entre os construtos.

A parte qualitativa desse estudo foi chamada de fase de eliciação, onde o objetivo foi levantar quais seriam as crenças mais salientes com relação ao objeto desse estudo para cada uma das 4 escalas (atitudes; norma subjetiva<sub>descritiva</sub>; norma subjetiva<sub>injuntiva</sub>; controle sobre o comportamento), para, com isso, gerar escalas mais confiáveis, uma vez que estas seriam baseadas nas crenças da população, e não arbitrariamente. Em seguida foram construídas escalas que foram aplicadas em cada um dos países. Cada uma dessas etapas será melhor descrita ou outras sessões.

## **2. Objetivo Geral**

Comparar a diferença em importância dos antecedentes da formação da intenção de se praticar turismo de aventura nas próximas férias – com base na Teoria do Comportamento Planejado (Ajzen, 1991) – em dois países com culturas distintas, visando apontar como essas diferenças culturais podem influenciar o processo de tomada de decisão através da importância que cada um dos construtos do modelo assume na formação da intenção em cada cultura.

### **2.1. Objetivos Específicos**

- Criar um instrumento que identifique: as crenças quanto ao resultado do comportamento, os referentes normativos e os fatores que controlam o comportamento para cada uma das culturas;
- Criar um instrumento objetivo – para cada país – que avalie as relações entre as variáveis e a importância de cada construto em cada cultura;
- Coletar os dados em cada País;
- Comparar os resultados dos instrumentos de cada país, com base na teoria do comportamento planejado.

### 3. Contextualização

Como fica claro pela observação do modelo, o objeto de estudo é a formação de intenção de se praticar turismo de aventura em duas culturas distintas. Todavia, é interessante contextualizar o objeto da intenção nas duas culturas.

De acordo com o *site* da Organização Mundial do Turismo (UNWTO, 2006) estima-se que o crescimento do turismo em todo o mundo é em torno de 5% a cada ano, sendo este responsável por 251,9 milhões de empregos até o ano 2010. Cruz (2000) relata que a indústria do turismo supera os recursos econômicos advindos da indústria bélica e que, em breve, deve atingir patamares superiores ao da indústria petrolífera, a primeira no ranking mundial.

Mesmo com o atual cenário de ataques terroristas ao redor do mundo, em 2006 foi registrado um recorde de crescimento no mercado de turismo internacional, principalmente para destinos onde há uma menor prevalência de ataques ou conflitos, como a África Sub-Saariana, que apresentou um crescimento de 8,1 %. As Américas como um todo tiveram o pior desempenho, com um aumento de apenas 2%, provavelmente devido à estagnação do turismo para a América do Norte (CNN, 2007). As Américas apresentam também o pior prospecto, com a menor predição de crescimento para 2010 (UNWTO, 2007)

Nesse cenário, o Brasil, como um enorme país com grandes atrações em sua geografia única, pode e deve desfrutar de suas características naturais e gerar recursos com atividades, tais como o ecoturismo e o turismo de aventura.

O turismo de aventura está fortemente associado à prática de atividade ao ar livre, aquelas conhecidas como “*outdoor*” pelo grande público, tais como escalada, canoagem, “*mountain bike*” e até caminhadas (trekking). A principal idéia é realizar alguma atividade física ao ar livre e longe da cidade, onde seja possível aproveitar as paisagens da natureza (Ministério do Turismo, 2005b).

Esse tipo de atividade é tido como excitante e arriscado, e alguns autores colocam que a noção de desafio é uma das principais características do turismo de aventura (Filho, 2000). No entanto, mesmo caminhadas – um programa oferecido por uma grande quantidade de pacotes e empresas – são consideradas como um roteiro válido, pois, nesse caso, pode-se inferir a idéia de que conhecer uma paisagem nova também traz algum tipo de excitação.

O Ministério do Turismo (2005b) traz duas definições para o turismo de aventura. A primeira é a mais utilizada pelos operadores e agências, e surgiu a partir de uma oficina realizada para a elaboração do Plano Nacional de Desenvolvimento Sustentável do Turismo de Aventura (Realizada em Caeté- MG, em abril de 2001). Ela tem a seguinte redação: “Segmento de mercado turístico que promove a prática de atividades de aventura e esporte recreacional, em ambientes naturais e espaços urbanos ao ar livre, que envolvam riscos controlados, exigindo o uso de práticas e equipamentos específicos e adoção de procedimentos para garantir a segurança pessoal e de terceiros a respeito do patrimônio ambiental e sociocultural (Ministério do Turismo, 2005b, pg 9)”. Entretanto, a definição utilizada pelo Ministério do Turismo seria: “Atividades turísticas decorrentes da prática de atividades de aventura de caráter não competitivo (Ministério do Turismo, 2005b, pg 9)”.

Esse trabalho segue a definição proposta pelo Ministério do Turismo (2005b – sublinhada), uma vez que ela é mais alinhada com os pacotes que são vendidos nacional e internacionalmente.

Nos Estados Unidos, as pessoas que buscam esse tipo de atividade geralmente o fazem para férias de curta duração e na maioria das vezes buscam algum serviço de guias locais, mas gostam de ter uma certa independência para com o agendamento das atividades. Além disso, geralmente procuram os seus roteiros e pacotes através da Internet (70% planejam seus roteiros apenas por esse meio, e 83% fazem pelo menos metade das atividades, contra apenas 29% em 2003) e são turistas que apresentam uma elevada preocupação com o valor do dinheiro gasto (Schneider & Heyniger, 2006).

Desde o ano 2000, aproximadamente 7% de todas as viagens internacionais (entre 4 e 5 milhões) são para a prática desse tipo de turismo (Millington, 2001); nesse período, a média gasta por pessoa foi de US\$ 1.500,00. Estudos recentes vêm indicando uma tendência desse valor aumentar ainda mais a cada ano (Schneider & Heyniger, 2006; UNWTO, 2007; CNN, 2007).

Nesses roteiros, 10% dos turistas declararam gastar US\$ 5.000,00 ou mais dentro dos países de destino, e a média de gastos com roupas, guias (livretos) e outros objetos é de US\$ 500 (Schneider & Heyniger, 2006).

A maior parte desses turistas são norte-americanos (estadunidenses e canadenses) ou europeus, apesar de haver um crescimento de outros grupos. Em 2005, a Outdoor Industry Association (OIA) realizou uma pesquisa que indicou que 1 entre 4 estadunidenses com mais de 16 anos já realizou pelo menos uma viagem exclusivamente para realizar atividades “outdoor”, e que, de todas as viagens de lazer, pelo menos 23% incluem algum

tipo de atividade ao ar-livre (OIA, 2006). Schneider e Heyniger (2006) apontam que para os estadunidenses três tipos de viagens se destacariam em relação ao turismo de aventura.

- **Experiencial** – Viagens que buscam levar o turista ao limite do que é exótico, educacional, autêntico, com o máximo de aventura e o mínimo de risco. Quem busca esse tipo de turismo não se importa com hotéis elegantes ou cruzeiros, e tendem a não fazer pacotes.
- **Pequenas explorações** – Viagens que buscam levar o turista a algo mais do que apenas “sol e surf”. A idéia é experienciar a cultura, o meio ambiente e os esportes de locais exóticos e distantes.
- **Férias como voluntários (Volunteer Vacations)** – Mais freqüente entre aqueles com idades entre 35-54 anos (representando 47% dos que buscam esse tipo de viagem nos Estados Unidos). São viagens onde o indivíduo busca prestar algum tipo de serviço no local de destino, tais como ajudar os pobres, prestar serviços médicos, etc.

Nas viagens para praticar turismo de aventura, as principais atividades seriam: Andar de bicicleta (38,2%), Pescar (34,5%), hiking<sup>2</sup> (34,2%), acampar (30,4%) e correr trilhas (18%).

O relatório da OIA (2006) indicou que entre os estadunidenses que buscam esse tipo de turismo 58% são homens, 32% tem mais de 45 anos, 52% são casados, 52% tem filhos com menos de 18 anos, 42% tem uma renda familiar anual entre US\$ 40.000 e US\$ 79.000 e 79% são caucasianos. Apesar de jovens até 25 anos representarem apenas 20% do mercado, esse número tende a subir devido à grande quantidade de propaganda e programas de TV direcionadas aos jovens, que os incentivam a buscar esse tipo de atividade. No entanto, os “babyboomers” continuam sendo maioria nesse mercado (Schneider & Heyniger, 2006).

Dados da Adventure Collection Survey (2005 apud Schneider & Heyniger, 2006) indicam que os praticantes desse tipo de atividade aceitam gastar 10% ou mais se tiverem garantias de que suas atividades não irão prejudicar o meio ambiente; 61% buscam empresas que tenham um maior compromisso com a preservação do meio ambiente e aceitam pagar mais caro por isso e 62% buscam aprender sobre a cultura local e consideram isso importante. Entretanto, uma vez no roteiro escolhido, mesmo após reconhecer que

---

<sup>2</sup> Um tipo de caminhada de longa duração cujo objetivo é observar a paisagem

essas características não estão presentes, eles dificilmente mudam seus planos ou até mesmo de hotel (Schneider & Heyniger, 2006).

Schneider e Heyniger (2006) apontam que os locais que mais recebem esse tipo de turista seriam: Ásia (particularmente o nordeste, sudeste e o sul); as Américas como um todo e o norte da África.

Com relação ao Brasil, 40 a 60% das viagens de lazer estão relacionadas a visitas a áreas de conservação, parques, trilhas, cachoeiras e fazendas, geralmente na perspectiva de usufruir o potencial dos recursos naturais (Marcondes & Mota, 1986). Nesta perspectiva, destaca-se o ecoturismo. Esta modalidade tem como motivação principal viajar para áreas naturais, pouco modificadas e livres de contaminação, com o objetivo específico de estudar, admirar e desfrutar ativamente de suas paisagens, plantas e animais silvestres, assim como das manifestações culturais existentes nessas áreas (Lindenberg & Hawkins, 1995). Assim, o turismo de aventura aparece como variante do ecoturismo e se destaca por ser aquele programa que se desenvolve em contato com a natureza, requerendo esforço físico, assumindo a conotação de desafio e envolvendo expedições em áreas acidentadas com viagens arrojadas e com resultados imprevistos (Filho, 2000). Na prática, a principal diferença entre o ecoturismo e o turismo de aventura é o fato deste último envolver algum tipo de excitação.

Entretanto, não existem dados sobre o comportamento nem demografia do turista de aventura no Brasil. Em consulta informal a donos de operadoras de turismo e membros da Associação Brasileira das Empresas Turismo de Aventura (ABETA), obteve-se a informação de que trata-se de um turista jovem e com um elevado poder aquisitivo, uma vez que as campanhas de *marketing* direcionadas para esse tipo de turismo acabam por apresentar exatamente esse tipo de indivíduo. Contudo, vale lembrar que tais dados ainda são apresentados de forma intuitiva na área, já que não foram encontradas pesquisas empíricas que confirmem essa população.

A maior parte da literatura nacional é relativa à certificação de segurança e responsabilidade sobre a percepção do risco que o turista corre (e.g. Spink, Galindo, Cañas, & Souza, 2004), e a maior parte do pacotes são literalmente traduzidos para o português sendo pensados principalmente para estadunidenses e europeus.

Assim, o presente trabalho aborda quais são os antecedentes da formação da intenção de se praticar (ou não) o turismo de aventura nas próximas férias, comparando justamente com o “principal público”, e partindo do princípio que diferenças culturais influenciam tanto qualitativamente (i.e. quais crenças os grupos teriam com relação ao turismo

de aventura) quanto quantitativamente (i.e. que peso determinados construtos têm na formação da intenção).

## 4. Referencial Teórico

### 4.1 Cultura

Agora será apresentada uma revisão dos principais conceitos e modelos sobre o tema cultura, visando clarificar a importância deste construto para os objetivos desse estudo.

#### 4.1.1 Definição

Existe uma grande variedade de definições para cultura. Ela pode ser considerada a parte do ambiente feita pelos humanos (Herkovits, 1995 apud Gelfand, Erez & Aycan, 2007); um conjunto de reforçamentos (Skinner, 1981); o programa da mente (Hofstede, 1981); uma configuração de cognições, emoções e hábitos, ativados quando situações estimulam a sua expressão (Triandis & Suh, 2002); comportamentos, práticas, valores, crenças e representações simbólicas compartilhadas por um coletivo (Wan, Chiu, Peng & Tam, 2007), para citar apenas algumas.

Cultura influencia o desenvolvimento e a manifestação da personalidade (Triandis & Suh, 2002). É para a sociedade o que memória é para os indivíduos (Kluckhohn, 1954 apud Triandis & Suh, 2002). É nela que está inserido como e o quê vai ser transmitido para as novas gerações. É na cultura de um povo que está incrustada a definição do que é ser humano (DaMatta, 1991).

Virtualmente, toda definição de cultura sugere que ela representa uma coleção de normas comportamentais e cognições **compartilhadas** por indivíduos dentro de alguma população com algum grau de consenso, que são distintos daqueles que compartilham comportamentos e/ou cognições de outra população (Lehman, Chiu & Schaller, 2004; Wan, Chiu, Peng & Tam, 2007; Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006). Essas crenças normativas fornecem recursos para a realização de objetivos individuais e coletivos. Muitas vezes, são institucionalizadas de modo formal (i.e. leis e regulamentos) e informal (i.e. tradição oral) (Cialdini & Trost, 1998, Lehman, Chiu & Schaller, 2004, Feldman, 1984, Prentice & Miller, 1996), e existem diversos mecanismos para que a norma seja transmitida para os novos membros (Cialdini & Trost, 1998, Lehman, Chiu & Schaller, 2004, Feldman, 1984,

Prentice & Miller, 1986) garantindo assim a sobrevivência da cultura. As normas de uma cultura podem durar por muito tempo (Lehman, Chiu & Schaller, 2004), desde que não haja fatores externos que alterem o equilíbrio dos padrões culturais (Hofstede, 1981).

Uma metáfora para se entender cultura é que ela seria como o sistema operacional de um computador. A personalidade seria um dos programas que precisam desse sistema para poder “rodar” e os indivíduos são o aspecto físico dessa arquitetura (Hofstede, 1981). Enquanto personalidade pode ser conceitualizada como uma configuração de cognições, emoções e hábitos ativados quando situações estimulam a sua expressão (Triandis & Suh, 2002), cultura seria quando essas cognições, emoções e hábitos são compartilhadas por um grupo/coletivo (Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006).

Existem variações universais e culturais no desenvolvimento da personalidade (Triandis, 1995, Triandis & Suh, 2002). De acordo com Triandis & Suh (2002), algumas dessas características dependentes da cultura são correspondentes a diversas síndromes culturais, tais como coletivismo e individualismo. Smith, Bond e Kagitçibasi (2006) também colocam essas síndromes como orientações culturais.

Os autores colocam ainda que, desde o século passado, existe um grande debate dentro das ciências sociais a respeito do conceito de cultura. No caso da antropologia, Herskovits (1948 apud Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006) resume cultura como a parte do ambiente humano feita pelo homem, incluindo aí tantos os artefatos físicos quanto os seus sistemas sociais e significados associados aos mesmos. Já no caso da Sociologia, há uma maior confluência com a psicologia sócio-cognitiva; entretanto, nessa ciência há a crença de que a cultura é mais complexa do que os psicólogos consideram (DiMaggio, 1997).

DiMaggio (1997) coloca que as teorias sobre cultura têm ficado cada vez mais sofisticadas e menos operacionais, enquanto Smith, Bond e Kagitçibasi (2006) salientam para o fato de que diferentemente das outras ciências sociais (sobretudo da antropologia) que buscam estudar grupos “primitivos”, a psicologia busca lidar mais com a cultura do mundo “moderno”.

Apesar dessas divergências, implícito em quase todas as definições de cultura está o fato de que ela é compartilhada pelos indivíduos que a constituem e é através dela que os grupos e indivíduos interpretam o mundo a sua volta (Lehman, Chiu & Schaller, 2004; Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006; Wan, et. al., 2007). Se as similaridades de um grupo são numerosas, pode-se dizer que esse grupo constitui uma cultura, pois esta só pode ser definida coletivamente (Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006).

É importante diferenciar cultura de sistema social. Smith, Bond e Kagitçibasi (2006) colocam que o último é definido em termos de padrões de comportamento, e não em termos dos significados atribuídos a eles, que seriam associados à definição de cultura. Ainda de acordo com esses autores, sistemas sociais têm cultura, mas culturas não têm sistemas sociais; elas os tornam compreensivos, pois é através da cultura que os diferentes comportamentos recebem alguma atribuição e um significado.

Na psicologia, a maior parte dos estudos sobre cultura envolvem o estudo de valores. Definidos rapidamente como características motivacionais relativamente estáveis que mudam pouco durante a fase adulta, representariam objetivos maiores, que são aplicáveis através do tempo e de diferentes contextos (Bardi & Schwartz, 2003). Eles fornecem os princípios que norteiam as buscas dos principais valores na vida de um indivíduo. Se um sistema social é caracterizado pelo compartilhamento de crenças e valores, é bem provável que os comportamentos e objetos do dia-a-dia sejam interpretados de modo semelhante pelos seus membros, indicando – com uma razoável segurança – a existência de uma cultura (Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006).

Considerando as informações acima, de que cultura depende de um coletivo que compartilha valores, crenças e sistemas simbólicos de modo diferente de um outro coletivo que compartilha outros valores, crenças e sistemas simbólicos, é possível pensar em classificar essas culturas de acordo com algum tipo de orientação cultural, que pode ser definida como uma certa propensão dos indivíduos em interpretar o mundo a sua volta de um modo que seja consistente com uma ou outra dimensão de cultura. A orientação cultural dos indivíduos é proveniente do resultado conjunto da criação e do contexto social imediato, em diferentes momentos da vida (Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006).

Smith, Bond e Kagitçibasi (2006) colocam que atualmente uma das terminologias mais utilizadas para lidar com orientação cultural é a construção do *self* como independente ou interdependente, proposta inicialmente por Markus e Kitayama (1991). Apesar de não terem originalmente o objetivo de descrever culturas, e sim descrever os dados de uma revisão de literatura que comparava principalmente os Estados Unidos com países do Oriente Distante (e.g. China, Japão), esses autores optaram por não generalizar os seus achados com alguma orientação cultural específica. Entretanto, esses termos tendem a ser usados na literatura quase como uma espécie de sinônimo para coletivismo (*self* interdependente) e individualismo (*self* independente). A idéia é que indivíduos com o *self* mais independente teriam a construção da sua auto-categorização independente de grupos ou pessoas, e que indivíduos com o *self* mais interdependente teriam na sua categorização

características impossíveis de existir sem a presença de um grupo, ou da percepção de algum sentimento que o grupo possa ter sobre ele.

Como pode ser observado no que já foi apresentado até agora, cultura é um conceito capaz de lidar com uma grande gama de variação do comportamento e pensamento humano. No entanto, qual aspecto da cultura é responsável pela variação em uma parte específica do comportamento humano? Afirmar que qualquer diferença entre dois grupos específicos é devido à cultura é de pouca utilidade prática e científica, pois no final não se sabe o que realmente causou a diferença (Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006; DiMaggio, 1997).

Devido a essa grande “aplicabilidade” do conceito de cultura (tanto no meio científico quanto na própria linguagem do dia-a-dia), faz-se necessário “desempacotar” este conceito em várias facetas específicas que possam ser controladas e – em alguns casos – até manipuladas. Dessa forma, usando-se medidas mais específicas de orientação cultural, pode-se chegar a conclusões mais precisas de qual faceta da cultura causou a diferença/variação no comportamento (Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006). Por ser a cultura um construto muito abrangente, a idéia por trás da metáfora “desempacotar” é a de retirar aquilo que – no momento – não faz parte dos interesses do pesquisador. A medida específica mais utilizada para a realização desse desempacotamento é o contínuo coletivismo-individualismo, considerado o responsável pelas mais profundas diferenças culturais (Greenfield, Keller, Fuligni & Maynard, 2003).

Culturas precisam ser “desempacotadas” devido ao fato destas diferirem em sua complexidade (Triandis & Suh, 2002). Para isso, existem diversos tipos de variáveis culturais. Hofstede (1981), um dos primeiros a salientar esse tipo de variável no estudo da psicologia, em seu trabalho seminal identificou quatro variáveis culturais: distância de poder; individualismo; evitação de incerteza e masculinidade. O Modelo de Hofstede (1981) e de Triandis (1995) não são os únicos, e posteriormente outros modelos, tais como o de Schwartz (1994), serão melhor discutidos.

Entretanto, justamente devido a essa complexidade, uma pesquisa transcultural apresenta algumas peculiaridades com relação ao modo como ela deve ser conduzida, a fim de evitar erros de medida e interpretação.

#### **4.1.2. Métodos de pesquisa transcultural**

O principal erro cometido em pesquisas cujo objetivo seja realizar a comparação de culturas é a utilização de instrumentos construídos e validados para uma cultura específica em uma outra, geralmente realizando apenas uma mera tradução (Bond e Kagitçibasi, 2006). Chama-se este tipo erro de ética imposta (*imposed ethic*).

Apesar do nome, esse tipo de erro não é relativo à área de estudos da filosofia. Essa terminologia advém da lingüística, como uma espécie de metáfora da terminologia fonética (Phonetic), que é uma área de lingüística que estuda os sons fundamentais da fala humana; e da fonêmica (Phonemic), que é a área da lingüística que estuda os sons que constituem as palavras de um idioma específico. A lógica dessa metáfora é que quando um instrumento de medida é construído numa cultura, ele é baseado nas características próprias destas, e de modo similar às palavras de um idioma, que é adequado àquela cultura mas pode não significar nada, ou significar outra coisa, em uma outra. A esse tipo de instrumento chamamos de “emico” ou do tipo *emic* (emic - phonemic).

Harris (1980) coloca que esses neologismos foram desenvolvidos pelo antropólogo lingüista Kenneth Pike que, como já colocado acima, fez uma analogia com a fonética e a fonêmica. De acordo com esse autor, uma pesquisa que se baseie numa perspectiva mais emica se foca nos aspectos intrínsecos de uma cultura em particular, enquanto uma pesquisa mais ética se foca em aspectos universais.

A ética imposta ocorre quando um instrumento emico é aplicado numa outra cultura, pois, dessa forma, a universalidade sugerida pela metáfora da fonética (dos sons fundamentais da fala humana, do estudo do aparelho fonador, dos sons que somos capazes de produzir) não é alcançada. Do mesmo modo, os estudos de fonêmica no Brasil (por exemplo) não são aplicáveis nos Estados Unidos. Um instrumento que meça atitude (ou auto-estima, comprometimento, e até mesmo cultura) no Brasil terá pouca – ou nenhuma – chance de refletir o mesmo construto em outra cultura. Por esta razão existe a idéia de ética imposta, já que essa “universalidade” está sendo “forçada”, não existindo na realidade.

Para que não haja a ética imposta é preciso que os instrumentos de medida que forem utilizados numa pesquisa sejam adequados para medir o construto (atitude, por exemplo) e sejam equivalentes, ou seja, emicamente válidos (Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006). Uma das maneiras de se obter esse critério é a criação e validação de instrumentos em cada uma das culturas. Nesse caso, a idéia é adequar a medida 100% à realidade do local, baseando-se no fato de que indivíduos colocados em ambientes de socialização diferente desenvolvem estruturas e habilidades cognitivas diferentes (Triandis & Suh, 2002;

Lehman, Chiu & Schaller, 1994; Greenfield et. al., 2003). Sendo assim, são necessários instrumentos diferentes para se medir o mesmo construto.

Entretanto, muitas vezes não existem recursos suficientes para esse tipo de estratégia. A primeira solução para o problema da ética-imposta é a tradução-retradução. Nesse tipo de técnica, o instrumento original é primeiramente traduzido por um indivíduo bilíngüe da língua original para a que se pretende traduzir (tradução reversa). Em seguida, essa nova versão é traduzida novamente para a língua original. Essas duas versões são então comparadas e, caso elas sejam equivalentes, o instrumento será considerado apto para ser aplicado (Brislin, 1990 apud Smith, Bond e Kagitçibasi, 2006).

A primeira falha desse tipo de estratégia é que, apesar do instrumento ser lingüisticamente adequado, ele pode não o ser psicologicamente (Byrne & Campbell, 1999). Isso se dá pelo fato de que mesmo que os itens tenham o mesmo significado em ambas as culturas, o instrumento pode acabar não refletindo todos os aspectos do construto na cultura para qual ele foi traduzido.

Lehman, Chiu e Schaller (1994) exemplificam uma situação onde isso ocorreu quando se começou a comparar a auto-estima em culturas individualistas e coletivistas. A princípio, os individualistas apresentavam sistematicamente escores maiores do que os coletivistas; entretanto, os coletivistas não apresentavam as conseqüências da baixa auto-estima. Isso se deve ao fato de que a medida de auto-estima não levava em consideração a percepção do indivíduo coletivista do quanto ele é valorizado pelo seu grupo de referência. Uma vez isso sendo considerado, as pesquisas que comparavam os escores de auto-estima em coletivistas e em individualistas passaram a não encontrar diferenças significativas.

Byrne e Campbell (1999) colocam que diversos especialistas em psicometria vêm alertando que a tradução-retradução não é o método mais adequado (apesar de ser o mais utilizado) para garantir que o instrumento seja conceitual e psicometricamente equivalente ao instrumento original. Van de Vijver e Tanzer (1997) apontam que essa técnica leva a um viés de construto, uma vez que, com base nessas técnicas, os itens não necessariamente refletem o contexto e a equivalência entre as palavras, e acabam até representando construtos diferentes. Esses autores colocam que a tradução reversa gera 3 tipos de itens:

- Os que representam uma parte invariante do construto em cada cultura
- Os que representam parcialmente o construto em cada cultura
- Os que falham em representar algum aspecto relevante do construto em pelo menos uma das culturas.

Uma outra estratégia seria a utilização da comparação com um grupo específico (Heine, Lehman, Peng & Greenholtz, 2002). A idéia dessa técnica é criar um instrumento baseado em comparações explícitas entre os grupos. Neste caso, um exemplo de item seria: “Chineses são mais emotivos do que americanos”. O principal objetivo dessa técnica é criar um padrão de comparação no qual as respostas dos indivíduos se baseariam. No entanto, essa técnica apresenta o problema de trabalhar com estereótipos, e não com a percepção real dos indivíduos. Outro problema que pode surgir é que geralmente os itens são os mesmos para os dois grupos, gerando os mesmos inconvenientes que a tradução reversa pode ocasionar.

Outra abordagem utilizada é a padronização dos dados (Hofstede, 1981; Bond, 1988). Nesta técnica, os resultados são padronizados dentro de cada cultura para retirar algum tipo de viés que surja no estilo de resposta (e.g. viés de condescendência). Essa estratégia pode ser aplicada juntamente com todas as outras apresentadas acima, uma vez que é aplicada no Banco de dados, e não no questionário em si.

Com base nos dados apresentados acima, o autor desse trabalho decidiu por realizar uma pesquisa do tipo *etic*, tendo por base a construção de dois instrumentos do tipo *emic*, bem como padronizar os resultados obtidos com esses instrumentos, visando produzir resultados mais adequados para os objetivos desse trabalho.

### **4.1.3. Modelos**

Diversos modelos foram desenvolvidos na psicologia para analisar as diferentes facetas de cultura e para comparar países com base nessas facetas. Abaixo, serão discutidos alguns modelos que apresentaram comparações explícitas entre o Brasil e os Estados Unidos. Estes modelos não são os únicos, mas são os mais citados na literatura e apresentam escores que comparam a posição de cada um dos países abordados nesse trabalho, em cada uma das variáveis levantadas em cada modelo

### **Dimensões Culturais de Hofstede**

Diversos autores (e.g. Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006; Triandis, 1995; etc.) apontam para o caráter seminal do trabalho de Gert Hofstede, uma vez que ele foi o primeiro a trabalhar com dimensões culturais que podiam ser medidas e comparadas. Em seu trabalho, Hofstede (1980) analisou aproximadamente 116.000 questionários vindos de

mais de 70 países, propiciando a identificação de algumas dimensões que pudessem ser utilizadas para comparar as culturas de diferentes nações. Smith, Bond e Kagitçibasi (2006) colocam que o objetivo de Hofstede era estabelecer, na área de estudos sobre cultura, dimensões que fossem comparadas àquilo que a latitude e longitude são para a geografia.

<b>Dimensão Cultural</b>	<b>Definição</b>	<b>Exemplo de item<sup>3</sup></b>
Distância de Poder	O grau em que o comportamento de um subordinado é determinado por um chefe e a extensão na qual o comportamento de um chefe é determinado pelos empregados. O nível de aceitação de que o poder nas instituições e organizações seja distribuído de modo desigual .	Empregados têm receio de discordar dos seus gerentes.
Evitação de Incertezas	O grau no qual os membros de uma cultura tendem a evitar a ambigüidade. É diferente de evitação de risco, uma vez que nem sempre uma situação de risco envolve ambigüidade e a percepção de ambigüidade.	Eu pretendo ficar nessa companhia por pelo menos 5 anos
Individualismo	O grau em que os membros de uma cultura percebem a si mesmos como tendo uma identidade relativamente separada do pertencimento a um grupo	É importante que eu tenha um tempo para mim mesmo
Masculinidade	O grau em que os membros de uma cultura valorizam a assertividade, em detrimento de apoio na tomada de decisão ( <i>nurturance</i> ). É o grau no qual existe uma maior meta de realização versus criar/manter relacionamentos. Também está associado com o quanto os papéis masculinos e femininos são bem definidos.	Não é importante pra mim ter boas relações com o gerente

**Tabela 1 - Dimensões Culturais de Hofstede (1981)**

Hofstede (1981) encontrou em suas análises 4 dimensões: distância de poder, evitação de incertezas, individualismo e masculinidade. Essas definições estão melhor descritas na Tabela 1.

Apesar de sua inegável importância para a psicologia, o trabalho de Hofstede (1981) apresenta diversas falhas metodológicas, tais como: problemas de escala (pois os

<sup>3</sup> Traduções livres dos itens – não validados para o contexto nacional

itens não foram inicialmente construídos para analisar culturas); a presença de uma ética imposta, pois os itens refletiam as preocupações de uma companhia estadunidense (IBM), que naquela época tinha a intenção de criar uma cultura global uniforme para as suas sedes (Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006); e o fato de que o tamanho das amostras de cada país não era homogêneo.

A despeito dessas falhas, Hofstede (2001 apud Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006) revisou a edição original do seu livro e apontou inúmeros estudos em que os escores que ele encontrou para os países de suas análises se mostraram preditores significativos em pesquisas de outros autores, mesmo 30 anos depois, indicando a robustez de seus achados.

No que se refere aos objetivos desse trabalho – comparar o Brasil e os Estados Unidos quanto aos antecedentes da formação de intenção – a Tabela 2 abaixo fornece uma comparação dos escores dos 2 países nas dimensões encontradas.

<b>Dimensão Cultural</b>	<b>País</b>	
	<b>Brasil</b>	<b>Estados Unidos</b>
<b>Distância de Poder</b>	69	40
<b>Evitação de Incertezas</b>	76	46
<b>Individualismo</b>	38	91
<b>Masculinidade</b>	49	62

**Tabela 2 - Comparação entre o Brasil e os Estados Unidos com relação aos escores indicados por Hofstede (1981)**

De acordo com a Tabela 2, o Brasil (40 do ranking) valoriza mais que haja uma distância entre um subordinado e seu superior (i.e. pai e filho; funcionário e chefe) do que os EUA (16 do ranking), indicando que o comportamento do brasileiro é mais influenciado pela sua percepção das expectativas de um superior do que nos EUA. Essa dimensão tende a apresentar uma correlação negativa com a autonomia afetiva (Pasa, 2000), que é correlacionada com conformidade a grupos ou normas organizacionais (Lu, Rose & Blodgett, 1999). Sue-Chan e Ong (2002) colocam que a auto-eficácia tem um papel mediador entre a motivação de alcançar uma meta e a performance no trabalho apenas para indivíduos com uma baixa distância de poder.

Com relação a evitação de incertezas, a população brasileira ocupa o 32º lugar do ranking, tendendo muito mais a evitar ambigüidades do que os EUA (11º do ranking). Isso significa que o brasileiro valoriza, mais do que americanos (e menos do que os Gregos - que estão em 53 no ranking – por exemplo), que outras pessoas tomem decisões por eles,

retirando assim a responsabilidade de um possível erro e diminuindo a ansiedade, por difusão de responsabilidade. Os brasileiros tendem a preferir chefes mais autoritários e a considerar mais ansiogênicas as situações onde haveria um líder que utilizasse uma estratégia mais participativa. Johnson et. al. (2005) aponta que culturas com altos escores nessa dimensão tendem a ter muitas regras e uma baixa tolerância à ambigüidade. Lu, Rose e Blodgett (1999) colocam ainda que os indivíduos com altos escores nessa dimensão, além de buscarem obedecer a normas e padrões, tendem a ser extremamente intolerantes com quem não o faz.

Klassen (2004) considera que indivíduos com um alto escore nessa dimensão tendem a depender mais de uma eficácia social do que de uma auto-eficácia no que se refere às suas estratégias regulatórias, ao passo que aqueles com baixo escore nessa dimensão tendem a preferir a auto-eficácia.

No ranking da variável masculinidade, o Brasil ocupa o 27º lugar, enquanto os EUA ocupam o 39º, indicando que existe uma maior preferência em manter os relacionamentos ao invés de buscar realização, sendo que nos EUA há uma maior divisão entre os papéis masculinos e femininos.

Com relação à dimensão Individualismo, o Brasil ocupa o 27º lugar, ao passo que os EUA ocupam o 53º (último da lista). Essa é a dimensão mais estudada (Triandis, 1995, Triandis & Suh, 2002; Gouveia et. al., 2003, Gouveia e Clemente, 2000). Indivíduos com um baixo escore nessa dimensão tendem a se categorizar com base nos seus grupos de referência. Ao contrário, indivíduos com um alto escore nessa dimensão tendem a ter a sua auto-categorização baseada mais na sua auto-percepção, sentem necessidade de manter uma constância entre suas crenças e ações e valorizam seu espaço pessoal. Além disso, a tomada de decisão nos indivíduos com escores altos nessa dimensão tende a ser mais condizente com as atitudes do que com normas sociais, a não ser que estas se façam salientes e haja alguma motivação em demonstrar um comportamento mais socialmente aceito (Bomtempo, Lobel, & Triandis, 1990).

De modo semelhante à evitação de incertezas, os indivíduos com escores alto nessa dimensão tendem a elaborar as suas estratégias regulatórias com base na auto-eficácia, ao passo que os com baixo escore tendem a montar essas estratégias com base numa eficácia coletiva (Gelfand, Erez & Aycan, 2007). Bernardi (2006) indica também que a desejabilidade social é positivamente correlacionada com individualismo e evitação de incertezas

## **Síndromes Culturais de Triandis**

Gouveia et. al.(1998) coloca que, em 1998, Harry Triandis recuperou dados de pesquisas que ele realizou anteriormente sobre tradição e modernidade, e as adequou ao novo paradigma da psicologia social transcultural, principalmente no que se refere ao coletivismo e individualismo.

De acordo com Triandis (1995), síndromes culturais são padrões caracterizados por crenças, atitudes, normas, regras e valores compartilhados por um grupo organizado em torno de um tema, que podem ser encontrados numa certa região geográfica durante um período histórico específico (Triandis, 1995). Coletivismo-Individualismo seria a mais básica síndrome cultural, responsável pelas mais profundas diferenças culturais existentes (Triandis & Suh 2002; Greenfield, Keller, Fuligni, & Maynard 2003).

Triandis (1995) afirma que os termos coletivismo e individualismo foram usados pela primeira vez em meados do século XVIII, por filósofos políticos ingleses. Na ocasião, individualismo era sinônimo de liberalismo e liberdade individual, enquanto coletivismo estava ligado à idéia de autoritarismo e submissão às autoridades, como uma espécie de necessidade que visava evitar o caos e a anarquia. É possível identificar nessa época as tendências culturais em questão apresentando conflitos na filosofia (John Locke Vs. Rousseau), economia (Adam Smith Vs. Karl Marx) e política (capitalismo/democracia Vs. socialismo/facismo). Diferentes ciências sociais trabalharam de modo semelhante com a dicotomia coletivismo–individualismo.

No ocidente, os primeiros defensores das idéias de cunho coletivista foram os filósofos gregos Platão e Aristóteles que, apesar de não utilizarem essa terminologia, defendiam a existência de normas e padrões de conduta que deveriam ser universais. Triandis (1995) descreve a República de Platão como um documento coletivista e paternalista. Contemporâneos a esses dois filósofos estavam os sofistas, que pregavam a importância do sucesso individual e a adaptação da conduta ao contexto (em Creta faça como os Cretenses). Apesar da adaptação do comportamento ao contexto ser uma característica mais comumente encontrada em culturas coletivistas, o sucesso individual é um dos aspectos centrais nas culturas individualistas (Triandis, 1995, Triandis & Suh 2002, Gouveia, et. Al., 2003). No ocidente, o embate entre essas duas correntes acabou pendendo mais para o lado

do individualismo<sup>4</sup> (sobretudo nos países industrializados). Já no oriente, houve uma vitória praticamente indiscutível de idéias com conteúdo coletivista, principalmente devido a Confúcio (551 a.C. - 479 a.C.), que defendia idéias semelhantes às de Sócrates e Platão. Durante a dinastia Ming (de 1368 a 1644), houve filósofos que defenderam ideais com conteúdo individualista, mas estes foram subjugados. (Triandis, 1995). Entretanto, uma discussão sobre o porque de uma tendência ter prosperado com maior sucesso no oriente e não no ocidente não faz parte dos objetivos desse trabalho. O principal aspecto defendido até aqui é que essa dicotomia está presente em diferentes correntes de pensamento e esteve presente em muitos locais do globo, em diversos momentos históricos, indicando a universalidade desse conceito.

Atualmente, a tipologia proposta por Triandis é a mais utilizada nos estudos transculturais (Gouveia, Andrade, Milfont & Queiroga, 2003; Gouveia & Clemente, 2000). Diversos autores (Greenfield, 1999, apud Triandis & Suh, 2002; Greenfield, Keller, Fuligni & Maynard, 2003; Lehman, Chiu & Schaller, 1994) apontam que essas variáveis são capazes de explicar uma grande gama de diferenças entre as culturas e podem ser consideradas como as mais profundas diferenças culturais.

Triandis (1995) destrinchou e dividiu a variável individualismo da tipologia proposta por Hofstede (1981), criando a dicotomia individualismo-coletivismo e acrescentando os subtipos horizontalismo-verticalismo, também herdados da definição de Hofstede (1981) de distância de poder.

Como já colocado, o primeiro a salientar a dimensão individualismo-coletivismo na psicologia foi Hofstede (1981). Essa dimensão se refere principalmente à importância que o grupo e seus membros (*endo-grupo*), versus os não membros dos seus grupos (*exo-grupo*), têm em sua cognição, auto-percepção, emoção, resolução de problemas e outras esferas do dia-a-dia. É interessante fazer uma referência entre endo e exo-grupo com os pronomes nós e eles, no que se refere à opinião do indivíduo com relação aos membros do seu grupo (nós – *endo-grupo*) e com os membros de outros grupos (eles – *exo-grupo*).

A dimensão horizontalismo-verticalismo foi desenvolvida por Singelis e Triandis (1995) para definir melhor os tipos de individualismo que estavam sendo encontrados. Descendente direta da definição de distância de poder (Hofstede, 1981), essa variável reflete o quanto os indivíduos aceitam (e desejam) algum tipo de hierarquia e também o quanto

---

<sup>4</sup> Entretanto, não se deve colocar esse fato histórico como uma causa desse dado. Esse fato é apresentado apenas como uma curiosidade histórica.

toleram as iniquidades. Em culturas mais verticalistas há uma maior aceitação e busca por hierarquia, enquanto nas horizontalistas a igualdade entre os seus membros é mais valorizada.

Triandis (1995) afirma que existe uma correlação entre individualismo-coletivismo e horizontalismo-verticalismo. De acordo com este autor, há uma maior probabilidade de que um país que tenha um escore elevado em individualismo também tenha um escore elevado em horizontalismo. Esse autor coloca que essas dimensões não são perfeitamente ortogonais, uma vez que mesmo uma cultura coletivista-horizontalista seria mais verticalista do que uma cultura individualista-verticalista.

Apesar de ser pensada primeiramente como uma dimensão bipolar, pesquisas recentes vêm mostrando que existem diversos tipos de coletivismos e individualismo, sendo que os membros de todas as culturas (coletivistas ou individualistas) são capazes de apresentar uma conduta mais ou menos individualista (ou coletivista) dependendo das demandas da situação (Triandis, 1995; Trafimow, Triandis & Goto, 1991). Mesmo assim, espera-se que uma das dimensões seja predominante e tenha uma maior ocorrência em relação à outra, numa “média geral”.

De acordo com Triandis (1995), a dimensão horizontalismo-verticalismo, recuperada da noção de distância de poder de Hofstede, ajudaria a identificar os principais tipos de coletivismo e individualismo. Mais precisamente, os tipos de dimensões culturais mais frequentes seriam o individualismo vertical, individualismo horizontal, coletivismo vertical e coletivismo horizontal, sendo que o autor entende vertical e horizontal como o modo como as relações de poder ocorrem numa determinada cultura. Neste sentido, relações mais verticais valorizam a hierarquia, enquanto as mais horizontais valorizam a igualdade. Gouveia et. al. (1998) coloca ainda que em culturas mais horizontais haveria uma maior preferência por liberdade e igualdade, ao passo que em culturas mais verticais essas características não seriam tão valorizadas, uma vez que nestas culturas a hierarquia é valorizada e a desigualdade é tolerada.

Além dessas quatro síndromes culturais, Triandis (1995) reconhece que existem outras facetas dessa noção de individualismo que não seriam tão bem explicadas pelo acréscimo da noção de verticalismo-horizontalismo. Uma delas é o protoindividualismo, um tipo de individualismo mais associado à sobrevivência. No protoindividualismo, as principais relações grupais adotam uma postura mais coletivista, ao passo que, em situações de sobrevivência, uma postura individualista é mais adequada (Triandis, 1995).

Gouveia et. al. (1998) coloca que esse é o caso do Brasil, onde a melhor expressão que pode definir um indivíduo com essa orientação cultural é “ser batalhador”. Sugere-se que esse tipo de orientação seja mais comum em sociedades onde as pessoas exercem suas atividades de subsistência com uma certa independência dos demais, mas ainda mantêm relações significativamente fortes com seus grupos.

Síndrome Cultural	Definição
Individualismo horizontal	Indivíduos que querem ser distintos dos outros do grupo. Possuem uma auto-percepção em que se consideram similares aos outros a sua volta (no que se refere ao status) e se percebem como indivíduos separados dos seus grupos, ou seja, não precisam deles para se definir. Tendem a ter como um de seus objetivos serem considerados como únicos.
Individualismo Vertical	Indivíduos que se consideram em algum “degrau” de uma hierarquia, reconhecem e aceitam um certo grau de iniquidade em busca da manutenção desse sistema e se consideram como indivíduos em separado do grupo. São mais competitivos e orientados ao êxito
Coletivismo Horizontal	Indivíduos que consideram o grupo um dos seus elementos de auto-categorização e que consideram que todos os membros são relativamente iguais. Tendem a buscar cooperação entre os seus membros.
Coletivismo Vertical	Indivíduos que consideram o grupo uma das características da sua auto-categorização, valorizam e aceitam a hierarquia dentro do grupo e inclusive o fato do seu grupo estar numa hierarquia. Tendem a ter como uma de suas principais metas cumprir todas as normas e exigências percebidas como expectativas do seu grupo.
Proto-individualismo	Um tipo de individualismo que estaria mais associado à sobrevivência, sendo que nas principais relações grupais adotar-se-ia uma postura mais coletivista e em situações de sobrevivência uma postura mais individualista seria mais adequada.
Individualismo-expressivo	Os indivíduos valorizam mais as relações de seus grupos próximos, mas manteriam relações instrumentais com outros indivíduos.

**Tabela 3 - Síndromes Culturais (Triandis, 1995)**

Triandis (1995) também cita o individualismo expressivo, uma dimensão que enfoca uma tendência a dar maior importância aos relacionamentos, principalmente no âmbito familiar e da comunidade local, desestimando as orientações instrumentais. Este tipo de individualismo tem como atributo-chave ser expressivo, como, por exemplo, os hispano-americanos (Gouveia et. al., 1998). A Tabela 3 ilustra melhor esses construtos.

Individualistas e coletivistas estão prontos para buscar diferentes tipos de objetivos. Em culturas coletivistas, espera-se um modo de vida mais centrado nos grupos ao

qual o indivíduo pertence, enquanto nas culturas individualistas o modo de vida é mais centrado no indivíduo (Gouveia, et. al., 2003; Triandis, 1995, Triandis & Suh, 2002).

Em culturas coletivistas, as pessoas são muito interdependentes de seus grupos (família, tribo, nação, etc), sendo que estes podem ser mais importantes do que o próprio indivíduo. Além disso, mais importância é dada aos objetivos dos seus *endo-grupos*, e os indivíduos baseiam o seu comportamento principalmente nas normas sociais, sendo motivados pelos deveres impostos pelos seus grupos e se comportando de um modo comunal. Por outro lado, culturas individualistas são mais independentes dos seus *endo-grupos*, dão mais importância aos seus próprios objetivos do que aos membros de seus grupos, baseiam o seu comportamento principalmente em suas atitudes, e buscam relações que possam trazer lucro pessoal imediato (Triandis, 1995, Triandis & Suh, 2002). Em um nível de análise onde o *N* é o número de culturas, o individualismo é o outro pólo do coletivismo (Triandis & Suh, 2002).

Markus e Kitayama (1991) afirmam que coletivistas tendem a apresentar uma noção de *self* mais interdependente do grupo a que pertencem. Suas metas e objetivos tendem a se alinhar com os objetivos do grupo, e suas cognições estão mais focadas em normas e nas suas tarefas e deveres. Já individualistas apresentam uma construção de *self* muito mais independente do grupo e seus objetivos não são, necessariamente, alinhados com os do grupo (a não ser que haja interesse ou acordo prévio). Bomtempo e Rivero (1992) e Miller (1994) colocam que o comportamento dos coletivistas é muito mais guiado por suas normas e deveres, enquanto individualistas são mais sensíveis às suas atitudes e necessidades.

Diversos trabalhos utilizam essa dimensão comparando as culturas nos mais diferentes contextos e objetos, por exemplo: Bullying<sup>5</sup> (Nesdale & Naito, 2005), autoritarismo (Kemmelmeyer et. al., 2003), atitudes com relação ao trabalho (Bochner & Hesketh, 1994), processos de aprendizagem (Hwang, Francesco & Kessler, 2003), escolha e conflito em crianças (Han & Park, 1995), percepção de velocidade de fala (Lee & Boster, 1992), necessidades psicológicas (Hui & Villareal, 1989), atitudes com relação a gênero (Shafiro, Himelein & Best, 2003); entre centenas de outros estudos.

Triandis (1995) coloca que a dimensão coletivismo-individualismo deve ser utilizada quando a unidade de análise são culturas, pois, em se tratando de indivíduos, a nomenclatura adequada seria aloccêntricos (indivíduo de uma cultura coletivista) e idiocêntri-

---

<sup>5</sup> Construto sem tradução para o português. No inglês é associado com comportamentos agressivos e de desmoralização entre alunos de escolas – popularmente os “valentões”.

cos (indivíduo de uma cultura individualista). O primeiro enfatiza a interdependência, sociabilidade e integridade familiar, se preocupa com os desejos e necessidades dos *endo-grupos* e criam relações mais próximas com os mesmos. Já os idiocêntricos enfatizam a auto-confiança e independência, competição, uniuquidade, hedonismo e uma maior distância dos seus *endo-grupos* (Triandis & Suh, 2002).

Enquanto pessoas em culturas coletivistas pertencem aos grupos devido a nascimento ou casamento, membros de culturas individualistas precisam ganhar a sua associação no grupo. Isso propicia que alocêntricos dificilmente desenvolvam grandes habilidades para entrar em novos grupos, enquanto idiocêntricos tem uma maior facilidade para isso (Triandis & Suh, 2002).

Triandis (1995) apresenta dois casos que exemplificam a influência dessas duas variáveis culturais e o seu poder explicativo. Primeiramente temos o exemplo de um biólogo japonês<sup>6</sup> chamado Imanishi, que acredita estar a teoria de Darwin incorreta ao afirmar que os “indivíduos” lutam pela sobrevivência. Para ele, o correto seria que as “espécies” lutam pela sobrevivência, indicando aí um claro viés da sua percepção de mundo, no caso, coletivista. Outro exemplo interessante é a apresentação de Kausikan (1993) na conferência das nações unidas sobre direitos humanos<sup>7</sup>, na qual ela afirmou que a noção de direitos humanos defendida no ocidente estaria equivocada ao colocar as maiores preocupações no bem-estar do indivíduo, e não do grupo. Kausikan era a representante de Singapura<sup>8</sup> e, naquele momento, defendia que a noção de direitos humanos deveria se adequar aos padrões asiáticos, onde o bem estar do grupo estaria acima do bem estar do indivíduo. Esses dois exemplos demonstram, respectivamente, a percepção do mundo e a noção de justiça a partir de uma perspectiva mais coletivista.

Entretanto, não se deve ser taxativo na hora de classificar uma cultura como individualista ou coletivista. Em todas as culturas é possível encontrar tanto idiocêntricos quanto alocêntricos, em diferentes proporções. Triandis (1995) coloca que culturas coletivistas são compostas de pelo menos 40% de idiocêntricos e culturas individualistas são compostas de pelo menos 40% de alocêntricos. Alocêntricos em culturas individualistas geralmente se agrupam em gangues e sindicatos, enquanto idiocêntricos em culturas coletivistas tendem a se sentir oprimidos pela cultura e manifestam um maior desejo de abandoná-la (Triandis & Suh, 2002). Mesmo os alocêntricos presentes em culturas coletivistas

---

<sup>6</sup> Um país coletivista, de acordo com Triandis (1995), Hofstede (1980) entre outros.

<sup>7</sup> Realizada em 1993, Viena.

<sup>8</sup> Outro país coletivista (Triandis, 1995)

podem ter um padrão de comportamento mais idiocêntrico, devido ao contexto (Hui, 1988). Trafimow, Triandis e Goto (1991) realizaram um experimento no qual foram selecionados quatro grupos, dois grupos de individualistas e outros dois de coletivistas, e fez um procedimento no qual eles teriam que tomar uma decisão após a leitura de um texto – cujo objetivo era fazer um *priming*, ativando uma estrutura cognitiva mais coletivista ou individualista, dependendo do delineamento. Seus resultados indicaram que coletivistas e individualistas poderiam ter padrões de comportamentos diferentes dos seus padrões culturais habituais, dependendo do *priming* realizado. Contudo, cabe ressaltar que, apesar de terem conseguido fazer com que coletivistas tivessem respostas individualistas e vice-versa, o índice de individualismo foi maior entre os que eram inicialmente individualistas e o índice de coletivismo foi maior entre os que eram inicialmente coletivistas, ou seja, as duas estruturas cognitivas estão presentes nos 2 grupos, mas uma é mais acessível do que a outra. Triandis (1995) afirma que todos nascemos coletivistas. São fatores como a nossa criação, recursos disponíveis, possibilidade de mobilidade, exemplos e outros que definem uma propensão maior para o coletivismo ou individualismo.

É importante ressaltar que existe uma grande diferença no que se refere ao tipo de *setting* onde ocorre o comportamento público e privado entre coletivistas, sendo esta diferença menor entre os individualistas (Triandis, 1995). Essa diferença se deve ao fato de coletivistas serem mais sensíveis às pistas do ambiente e fatores situacionais do que os individualistas (Triandis, 1995, Triandis & Suh, 2002). Entretanto, os individualistas são melhores para lidar com situações novas e com ambigüidades (Triandis, 1995).

Com base no exposto acima, é plausível a afirmar que no Brasil as intenções seriam melhores preditas por uma influência normativa do que por atitudes, mas, como se trata de uma país moderadamente coletivista, atitudes ainda continuariam sendo capazes de prever intenção/comportamento. Já nos Estados Unidos, atitudes teriam um maior poder preditivo do que normas sociais.

Entretanto, um estudo que tenha esse tipo de abordagem precisa dar conta de certos cuidados metodológicos para garantir que os construtos estarão sendo medidos corretamente tanto em sua estrutura (i.e. crenças modais mais salientes), quanto em seus valores.

## **Estrutura de Valores Nacionais de Schwartz**

Diferentemente de Gert Hofstede, Shalom Schwartz desenvolveu uma tipologia baseada na análise de valores individuais e depois as agrupou em um nível nacional. A grande vantagem dessa abordagem é diminuir os efeitos de uma ética imposta, pois o resultado é baseado na estrutura de valores de cada cultura, gerando assim um resultado mais *etic*.

Com base em seus estudos, Schwartz (1994) desenvolveu uma tipologia de 10 valores individuais: Universalismo, Benevolência, Conformidade, Tradição, Segurança, Poder, Realização, Hedonismo, Estimulação e Auto-determinação; que podem ser agrupados em duas dimensões bipolares: Auto-transcendência/Auto-promoção e Abertura à mudanças/Conservadorismo, conforme pode ser observado na Figura 2 a seguir.

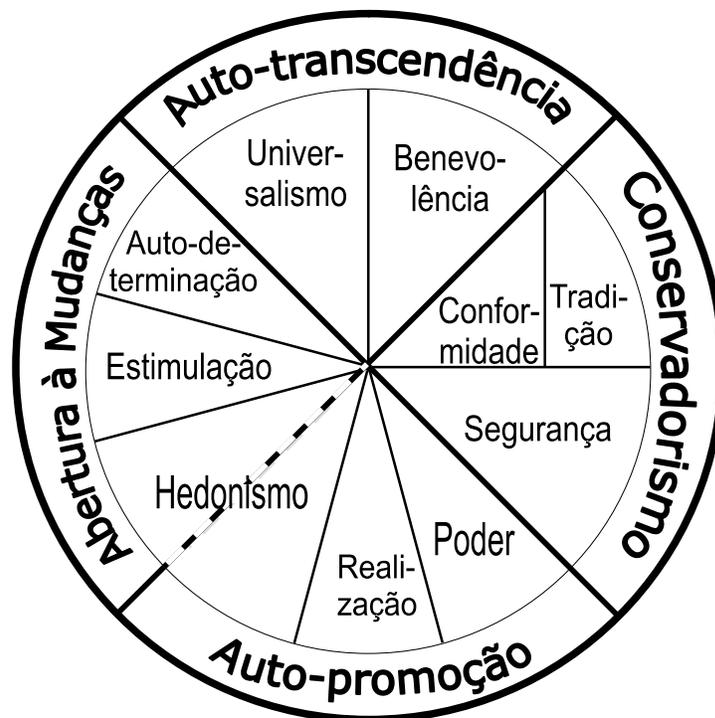


Figura 2 - Estrutura de valores de Schwartz (1994) - nível individual

<b>Valor</b>	<b>Definição</b>
Conservadorismo	Em culturas onde esse valor se sobressai, existe uma maior ênfase cultural na manutenção do status, propriedade e sanções contra ações ou inclinações que podem quebrar a ordem do grupo ou sua integridade.
Harmonia Intelectual	Em culturas onde esse valor é mais saliente, é desejável que seus membros busquem de modo independente as suas idéias e tenham as suas próprias direções intelectuais. Atributos como curiosidade, “mente aberta” e criatividade são muito valorizados.
Harmonia Afetiva	Nas culturas onde esse valor é mais enfatizado, seus membros são encorajados a seguir e buscar, de modo independente do grupo, suas próprias experiências afetivas positivas, tais como prazer, uma vida excitante e uma vida variada.
Hierarquia	Em culturas onde esse valor é mais enfatizado, uma alocação diferenciada e relativamente fixa dos recursos é o modo legítimo e desejado de regular as relações de interdependência. As pessoas são socializadas para cumprir com as obrigações e regras, e punidas se não o fizerem. Nessas culturas há uma maior busca de poder social, autoridade e humildade.
Igualitarismo	Em culturas com um alto escore nesse valor, os indivíduos são vistos como moralmente iguais, que compartilham de interesses básicos e são socializados com uma ênfase em transcender interesses egoístas, cooperar voluntariamente com os outros e demonstrar interesse pelo bem estar dos membros de seu grupo. Características como igualdade, justiça social, liberdade, responsabilidade e honestidade estão entre as mais valorizadas
Dominação	Culturas que enfatizam esse valor acreditam que indivíduos e grupos devam manter um controle sobre as mudanças nos ambientes social e natural de modo assertivo, com o intuito de preservar interesses pessoais ou grupais. Há uma ênfase em ambição, sucesso, desafio e competência.
Harmonia	Em culturas onde esse valor é saliente há a crença de que o mundo deve ser aceito do modo como ele é. Grupos e indivíduos devem se adequar harmoniosamente dentro do mundo social e natural, evitando mudá-lo.

**Tabela 4 - Valores no nível nacional (Schwartz, 1999)**

Um aspecto importante da teoria de Valores de Schwartz – e captada com sucesso por esse gráfico – está na proximidade de alguns valores (e.g. poder com realização e segurança) e sua oposição a outros (e.g. poder e universalismo). Schwartz (1994; 1999; Schwartz, et. al., 2001) analisou diversas culturas e encontrou uma estrutura semelhante em todas, mudando apenas a importância de cada valor em diferentes culturas. Poucas mu-

danças na estrutura principal foram encontradas, indicando uma certa universalidade em sua estrutura (Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006). Devido ao fato dos objetivos desse trabalho terem um foco em diferenças culturais, uma descrição pormenorizada da estrutura individual se faz desnecessária, uma vez que a sua apresentação teve como objetivo apenas ilustrar a “matéria prima” para a construção da estrutura de valores em nível nacional.

Com base em seus achados, Schwartz (1999) realizou uma análise em nível nacional dos valores de cada cultura, gerando uma estrutura um pouco semelhante, mas com algumas diferenças. A Tabela 4, mostra a estrutura de valores, em nível nacional, de acordo com a teoria de Schwartz (1999).

Essa estrutura de valores se agrupa em 3 dimensões bipolares: Autonomia-Dependência, Hierarquia-Igualitarismo e Dominância-Harmonia.

A primeira dimensão é composta pelos valores de Conservadorismo e Harmonia intelectual e afetiva. A segunda é composta pelos valores Hierarquia e Igualitarismo, e a terceira, pelos valores Dominação e Harmonia.

O leitor atento pode perceber que existe uma certa semelhança com a estrutura proposta por Hofstede (1981). Esta semelhança não é mera coincidência, uma vez que as dimensões, além de trazerem semelhanças semânticas, apresentam uma boa correlação, como ilustrado pela Tabela 5.

Hofstede Schwartz	Distância de Poder	Evitação de incertezas	Individualismo	Masculinidade
Autonomia (versus Dependência).	-,52***		,64***	
Hierarquia (versus Igualitarismo)	,41**	-,29*	-,50***	
Dominância (versus Harmonia)	,29*			

**Tabela 5 - Correlações entre as dimensões propostas por Hofstede e Schwartz (Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006)**

Entretanto, apesar de haver uma elevada correlação entre as variáveis apontadas por esses 2 autores, não se deve cair à tentação de considerá-las equivalentes. Mesmo a correlação de ,64 apenas dá conta de aproximadamente 41% da variância. Os dados apresentados acima indicam apenas uma associação.

Smith, Bond e Kagitçibasi (2006) chamam atenção para a tentação de realizar esse tipo de inferência, apontando que muitos autores tendem a considerar que crenças e

valores estariam apontando para uma única dimensão cultural. Entretanto, essa postura seria muito simplista e reduziria demais o fenômeno.

Com relação à classificação do Brasil e dos EUA nesse modelo, a Tabela 6, a seguir, fornece uma boa ilustração.

Dimensão	Países	
	Brasil	EUA
Autonomia-Dependência	Mais próximo de Autonomia do que de Dependência.	Mais próximo de Autonomia do que Dependência; mais próximo de Autonomia do que o Brasil.
	Ambos valorizam mais a Autonomia afetiva do que a intelectual, sendo o escore dos EUA bem superior ao do Brasil, que é mais próximo de Autonomia intelectual	
Hierarquia-Igualitarismo	Valoriza Hierarquia	Valoriza Hierarquia, mas está um pouco mais próximo de igualitarismo do que o Brasil
Dominância-Harmonia	Valoriza Dominância, mas está mais próximo de Harmonia do que o EUA	Valoriza Dominância

**Tabela 6 - Comparação do Brasil e dos EUA com base na estrutura de valores nacional de Schwartz (1994 apud Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006)**

O fato do Brasil estar mais do lado da dependência do que da autonomia indica que normas sociais provavelmente terão uma maior importância do que atitudes na formação da intenção, pois, nas culturas onde esse valor é endossado, há uma maior tendência em se preocupar com a opinião dos outros e de se comportar de acordo com esta opinião.

Com relação à dimensão Hierarquia-Igualitarismo, de modo semelhante à dimensão verticalismo-horizontalismo de Triandis (1995), pode-se inferir que culturas que valorizam mais a hierarquia terão as suas intenções mais baseadas nas normas sociais, uma vez que estas funcionam como um modo de controle social para diversas situações (Cialdini & Goldstein, 2004; Prentice & Miller, 1996).

Já no que se refere à dimensão de dominância e harmonia, uma vez que o brasileiro valoriza mais a harmonia nas relações sociais do que manter algum tipo de dominância, as normas sociais auxiliam esse processo tanto auxiliando na manutenção e criação de relações sociais (Cialdini & Goldstein, 2004; Cialdini & Trost, 1998) quanto fornecendo os critérios e prescrições do modo como elas devem ocorrer (Prentice & Miller, 1996; Torres, 1999).

Esses dados indicam que a intenção do brasileiro é mais influenciada por normas sociais do que por atitudes. Tal diferença traz uma diferença extremamente significativa no que se refere aos processos cognitivos e de tomada de decisão envolvidos no dia-a-dia. Contudo, esses dados estão sendo analisados em um nível de análise nacional, e não individual. Essa distinção é importante, pois, uma vez que seja adotado um determinado nível de análise, certos cuidados devem ser tomados na hora de realizar inferências sobre os resultados. Este tema será melhor discutido, em uma sessão mais a frente.

## **Outros Modelos**

Os modelos citados anteriormente não são os únicos disponíveis na literatura. Existem diversos outros, que não são citados com tanta frequência, muito menos possuem dados para se realizar uma comparação entre os EUA e o Brasil. Um exemplo será brevemente discutido abaixo.

### ***Trompenaars***

Apesar de pouco citado na literatura, Fon Trompenaars (Trompenaars & Turner, 2000) criou um modelo baseado na premissa de que cada cultura se distinguiria das outras pelo modo como soluções específicas são escolhidas para resolver certos dilemas que surgem no seu dia a dia. Seu modelo é composto de sete dimensões:

- Universalismo – Particularismo: O quanto as regras são mais importantes do que relacionamentos;
- Individualismo – Comunitarismo: O quanto os indivíduos de uma cultura vivem em função de grupos ou de si mesmos;
- Neutro – Afetivo: O quanto os membros de uma cultura demonstram suas emoções;
- Status conquistado – herdado: O grau no qual o status dos membros de uma determinada cultura é adquirido via esforço ou herdado;
- Orientação Interna – ou externa: Grau no qual os membros de uma cultura controlam o ambiente ou trabalham com ele.
- Orientação temporal: O quanto é valorizado que os membros de uma cultura façam uma ou várias coisas ao mesmo tempo. Essa dimensão pode ser orien-

tada com relação ao passado, presente ou futuro e também a partir de uma perspectiva de tempo seqüencial ou sincronizada.

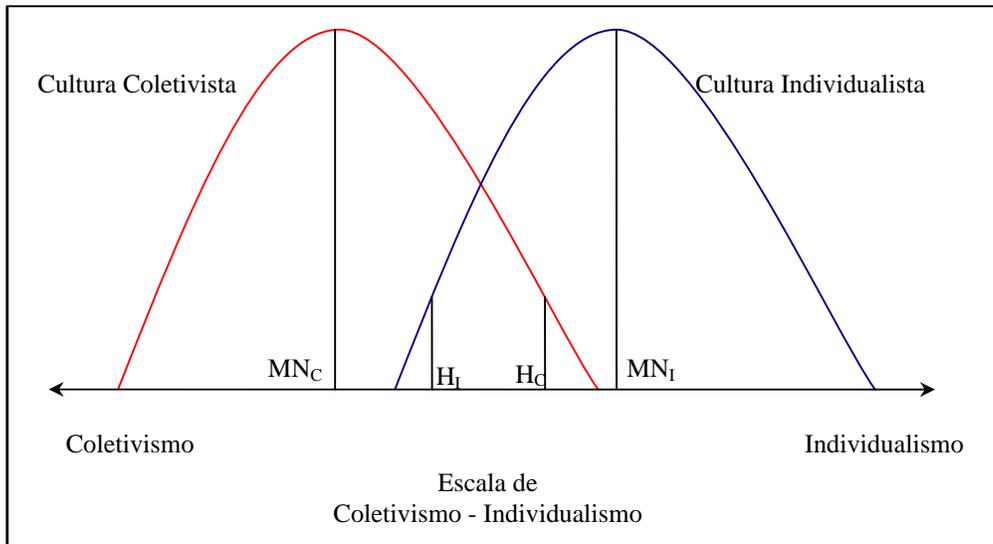
Apesar desse modelo apresentar similaridade com diversos modelos apresentados, ele tem poucas confirmações empíricas, sendo muito citado em livros de administração com enfoque globalizado, principalmente devido ao argumento de que não existe uma maneira universalmente adequada de se administrar/gerenciar.

Um dos poucos aspectos do seu modelo que foram testados se refere à questão da orientação interna vs. externa. Smith, Trompenaars e Dugan (1995) realizaram um estudo comparando o *locus* de controle de estadunidenses e asiáticos e verificaram que indivíduos de culturas ocidentais apresentam um *locus* de controle mais interno, enquanto nas culturas orientais, os indivíduos apresentam um *locus* de controle mais externo.

Os modelos apresentados acima dão exemplos de como a cultura pode ser “desempacotada” para facilitar a sua análise. No entanto, é preciso ter cuidado na hora de se analisar os dados ou de se formular perguntas de pesquisa. A seguir, serão apresentados dados relativos à maior fonte de equívocos nessa área.

#### **4.1.5 Nível de Análise**

Em relação à pesquisa transcultural, é importante ressaltar o nível de análise. Uma nação classificada como coletivista não é composta apenas por indivíduos *alocêntricos* ou que tenham uma construção de *self* mais dependente. Esse é um erro muito comum, quando se generaliza um achado a nível nacional/cultural para os indivíduos. Diversos autores (e.g. Triandis, 1995; Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006) colocam que, numa cultura (por exemplo) classificada como coletivista, é possível encontrar indivíduos que apresentem – em uma escala de individualismo – escores maiores do que indivíduos provenientes de uma cultura classificada como individualista, e vice-versa. A Figura 3 ilustra essa situação.



**Figura 3 - Falácia Ecológica**

A Figura 3 acima representa a distribuição dos escores de duas nações distintas. Uma (representada em vermelho) tem a maioria dos seus escores distribuídos no “lado” mais coletivista da escala. A outra (representada em azul) tem a maioria dos escores individuais distribuídos sobre o “lado” mais individualista da escala. Naturalmente, a primeira nação é descrita como coletivista, enquanto a segunda é descrita como individualista. Entretanto, como pode ser ilustrado por  $H_I$  e  $H_C$ , alguns escores se sobrepõem. Mesmo  $H_I$  sendo membro de uma cultura classificada como individualista, a sua média individual o coloca no lado coletivista da escala, e sua estrutura de *self* (por exemplo) pode ser muito mais interdependente do que  $H_C$ , que foi considerado membro de uma cultura coletivista e provavelmente apresenta uma construção de *self* muito mais independente do que  $H_I$ . Os escores das nações são baseados em distribuições estatísticas. Logo, é possível esperar encontrar indivíduos que não representem os achados em nível nacional.

Devido a esse fato, muitas vezes pesquisas realizadas num nível individual não têm os seus resultados replicados em um nível nacional, ou vice-versa. Generalizações do nível nacional para o individual são chamadas de falácia ecológica. Smith, Bond e Kagitçibasi (2006) definem esse conceito como a falsa crença de que a relação entre duas variáveis irá ser a mesma em diferentes níveis de análise. Um bom exemplo para isso está na estrutura de valores nacionais proposta por Schwartz (1999) que, além da estrutura de valores não permanecer exatamente a mesma no nível de análise individual e nacional, certos itens, que originalmente faziam parte de um determinado cluster, foram agrupados em outros, aos quais não eram associados no nível individual de análise.

De forma a resolver esse problema, alguns autores (e.g. Schwartz, 1999; Triandis, 1995) tentam dar nomes diferentes às suas variáveis/dimensões no nível individual e no nível nacional. Entretanto, em certos modelos essas terminologias acabam não sendo adotadas e os conceitos são tratados com o mesmo nome tanto no nível individual, quanto no coletivo (Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006), aumentando a dificuldade de entendimento.

O erro na hora de se levar em conta o nível de análise pode levar à falhas na interpretação e concepção da pesquisa, invalidando horas de trabalho e esforço, e levando a conclusões que podem estar inadequadas.

Uma vez estabelecido que em diferentes culturas, diferentes variáveis podem influenciar o pensamento e o comportamento, surge a necessidade de se testar o modo como isso ocorre. Como o objetivo desse estudo é verificar os efeitos da cultura na formação da intenção, foi escolhido um dos modelos mais populares na psicologia para o estudo desse construto.

#### ***4.2. Teoria do comportamento planejado – Teoria da ação racional***

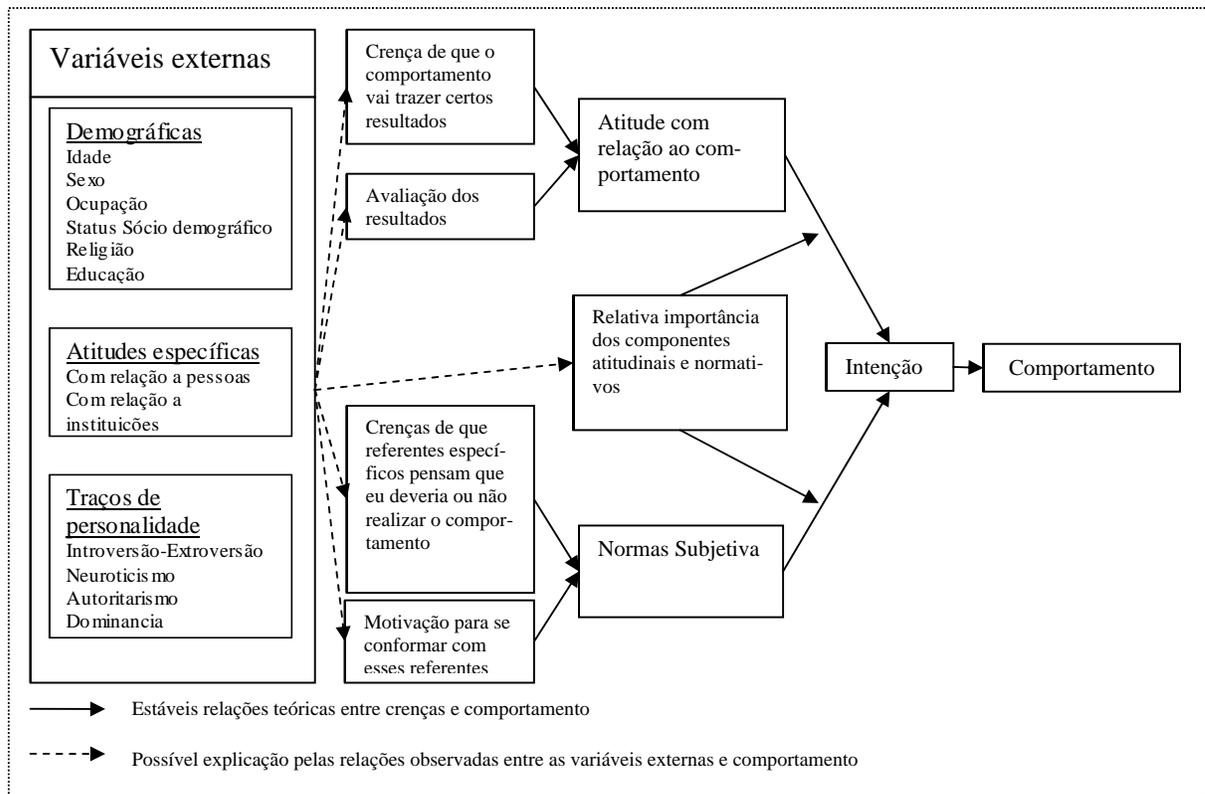
A Teoria do comportamento planejado (Ajzen, 1991) é uma “evolução” da Teoria da Ação Racional (Fishbein & Ajzen, 1975). Em ambas teorias, a intenção é colocada como o mais próximo preditor de comportamento.

Essa teoria (TCP) afirma que as intenções para realizar diferentes tipos de comportamentos podem ser preditas, com uma alta precisão, a partir das atitudes com relação à realização do comportamento, norma subjetiva e controle percebido (Ajzen, 1991). Esses conceitos têm um reconhecido papel nas tentativas de explicar e prever o comportamento humano (Ajzen, 2005; Sherman & Fazio, 1983).

Antes de se aprofundar no funcionamento da Teoria do Comportamento Planejado (TCP), é interessante uma breve descrição da Teoria da Ação Racional (TAR), uma vez que uma é a evolução da outra e a segunda não nega nada da primeira, apenas acrescenta uma nova variável.

Essa teoria (TAR) postula que a intenção comportamental é a mais próxima antecedente de comportamento e que este pode ser predito, com bastante precisão, se forem levados em consideração a atitude dos indivíduos com relação ao resultado do comportamento em questão e a normas subjetiva com relação ao mesmo (Ajzen & Fishbein, 1980). A escolha dessas variáveis – chamadas pelos autores de variáveis internas – está no fato de

que, numa última instância, variáveis como personalidade, gênero, etc, influenciariam o comportamento através da importância desses construtos (quantitativamente) e da estrutura e conteúdo dos mesmos (qualitativamente), conforme demonstra a Figura 4 abaixo.



**Figura 4 - Teoria da ação racional e a relação entre variáveis externas e internas (Ajzen & Fishbein, 1980)**

É interessante lembrar que comportamentos guiados (prioritariamente) por normas ou atitudes são uma das características que diferenciam culturas coletivistas e individualistas. Logo, cultura é uma das variáveis externas, sendo considerada como um antecedente de atitudes, norma subjetiva e controle percebido.

Vale ressaltar que desde a origem dessa teoria os autores já afirmavam que a TAR não seria capaz de lidar com comportamentos fora do controle volicional (Ajzen & Fishbein, 1980), apesar de não fazerem nenhum comentário sobre como solucionar o problema naquela época. A Teoria da ação racional (Ajzen, 1991) vem justamente na tentativa de sanar essa deficiência, trazendo a noção de crença de controle percebido, que seria o grau do quanto o sujeito acredita que a realização de um determinado comportamento depende de si mesmo (Ajzen, 1991,2002).

Existe na literatura uma certa discussão de qual das duas teorias apresentaria maior poder preditivo. Entretanto, após uma análise desses modelos, essa discussão passa a perder o sentido, uma vez que, de acordo com Madden, Ellen e Ajzen (2002), não haveria

muita diferença entre a TAR e TCP em comportamentos com um alto controle comportamental percebido (e.g. escovar os dentes), pois mesmo as pessoas com alta e baixa intenção, atitude ou norma subjetiva perceberiam aproximadamente o mesmo controle sobre o comportamento. Todavia, conforme a realização do comportamento foge ao controle volicional (e.g. um estudante de pós-graduação ter uma boa noite de sono no final do prazo de entregar a tese; comprar um carro, uma casa), o controle percebido passaria a exercer alguma diferença na predição do comportamento.

Diversas meta-análises (Ajzen 1991; Armitage e Conner 2001; Hagger & Chatzisarantis 2005) vêm indicando que a TCP possui um bom poder preditivo, apresentando correlações múltiplas de .20 a .78 (média de .51) na predição de comportamento. Ela tem sido utilizada com sucesso nas mais diversas áreas, tais como: aceitação de novas tecnologias (Adams, Nelson & Todd, 1992), consumo de tabaco por adolescentes (Maher & Rickwood, 1997), escolha de lazer (Ajzen & Driver, 1992), participação em férias de ciências (Czerniak & Lumpe, 1996), intenção de professores em motivar alunos (Jesus & Abreu, 1994), prática de exercícios em mulheres com câncer de mama (Courneya & Friedenreich, 1999), intenção de trabalhadores braçais de praticarem exercícios (Blue, Wilbur & Martson-Scott, 2001) e intenção de enfermeiras relatarem abuso sexual em crianças internadas sob os seus cuidados (Feng & Wu, 2005), para citar apenas alguns.

A Figura 5 mostra como a percepção de controle percebido foi adicionada à TAR, dando assim origem à TCP. É interessante notar que, como na teoria original, intenções têm um papel central na realização de um determinado comportamento, e presume-se que a mesma é capaz de capturar os fatores motivacionais que influenciam o comportamento, funcionando como um indicador do quanto os indivíduos estariam dispostos a tentar (ou não) e/ou quanto de esforço eles pretendem gastar na realização desse comportamento (Ajzen, 1991). Como uma regra geral, quanto maior for a intenção, mais provável é a realização do comportamento. Esse assunto irá receber uma maior atenção adiante.

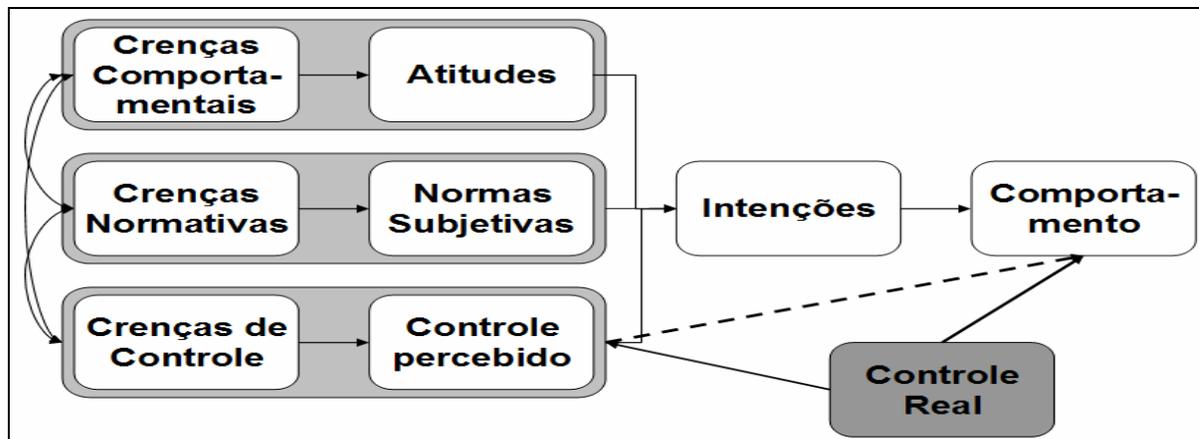


Figura 5 - Teoria do comportamento planejado

O leitor atento percebeu que a Figura 5 mostra que a Percepção de Controle influencia tanto a formação da intenção, quanto a realização do comportamento. Ajzen (1991, 1992, 2005) coloca que a realização do comportamento depende de modo conjunto da intenção e da habilidade (controle comportamental). Existe, inclusive, um grande corpo teórico de estudos que utiliza apenas intenção e crença de controle comportamental para realizar previsões de diversos comportamentos (Ajzen, 1992; Armitage & Conner, 2001). Entretanto, esse estudo tem como foco a formação da intenção, e não vai se aprofundar na relação desses construtos com a previsão do comportamento. Uma maior revisão sobre esse tema específico pode ser encontrada no trabalho de Armitage e Conner, (2001).

Ainda de acordo com essa Figura, é interessante verificar que essas teorias não lidam apenas com os construtos atitudes, norma subjetiva e controle percebido (no caso da TCP). Ajzen (1991) enfoca que seus antecedentes (crenças) teriam um papel fundamental, pois numa análise final, essas seriam quem realmente determina a intenção e o comportamento. No seu nível mais básico, comportamento e intenção são funções das informações e crenças mais salientes com relação à realização de um determinado comportamento (Ajzen, 1991; Armitage & Conner, 2001).

Esse é um aspecto da teoria que merece uma grande atenção. Diversos autores (Miller, 1956; Ajzen & Fishbein, 1980; Ajzen, 1996) colocam que as pessoas não são capazes de manter muitas crenças com relação a um determinado objeto, pois geralmente são capazes de ate-se apenas a um pequeno grupo de crenças num determinado momento, sendo essas as crenças que realmente influenciam pensamento e ação (Ajzen, 1991, 2005). Esse dado é condizente com os achados de Higgins (1996), que coloca que as crenças mais salientes teriam um maior impacto no comportamento.

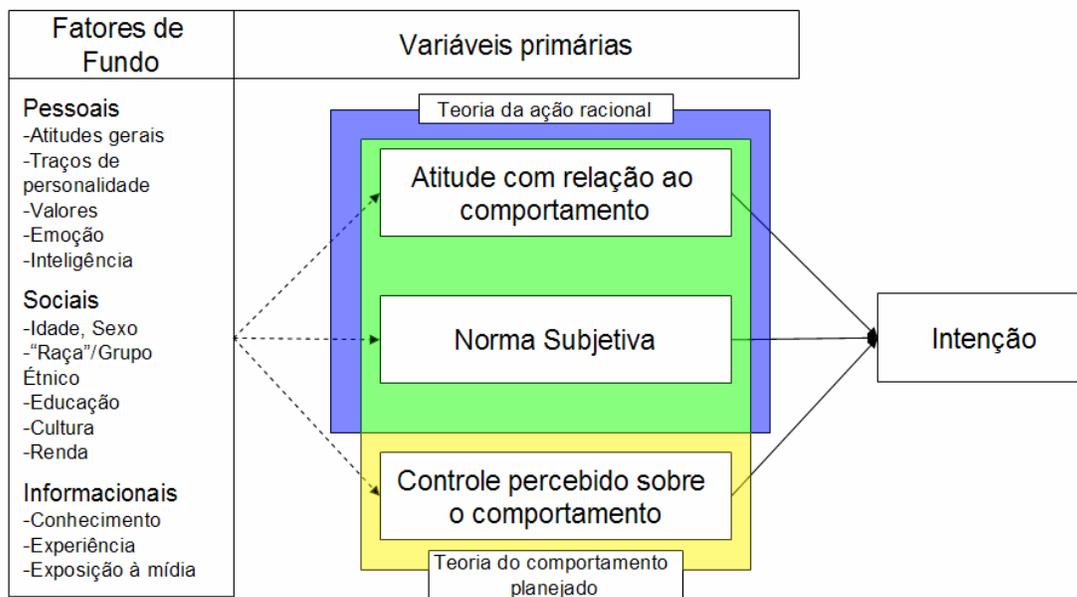
Higgins (1996) e diversos outros autores (e.g. Bargh, 1996; Carlston & Smith, 1996; Best, 1992) vêm demonstrando que as crenças mais salientes têm um maior efeito em processos psicológicos, tais como: atenção, memória, atribuição de causa, tomada de decisão, entre outros. De acordo com Ajzen (1991), no caso da Teoria do Comportamento Planejado, as crenças observadas são: (a) as crenças comportamentais, que se referem ao resultado da realização do comportamento e que formam as atitudes; (b) crenças normativas, que refletem a pressão social em se realizar ou não determinado comportamento e formam a norma subjetiva; e (c) as crenças de controle, que são o resultado da percepção dos fatores que possam auxiliar ou dificultar a realização desse comportamento, e que formam a percepção de controle percebido.

Ainda com relação às crenças, é importante citar Ajzen e Fishbein (1980), que afirmam que é possível usar uma medida direta de atitudes ou norma subjetiva ao invés de usar medidas baseadas em crenças, que teriam como objetivo prever o valor real desses construtos (desde que sejam tomados cuidados específicos com relação às técnicas utilizadas na mensuração). Sobre esse aspecto, todas as medidas em crenças (sejam de atitudes, norma subjetiva ou controle percebido) devem se referir especificamente à mesma ação, contexto, alvo e objeto.

Concluindo, a Teoria do Comportamento Planejado afirma que a intenção pode ser predita com base em três diferentes determinantes: atitude com relação à realização do comportamento, norma subjetiva e controle percebido, sendo que é esperado que a importância desses construtos varie de acordo com as situações, comportamentos e pessoas (Ajzen, 1991).

Já em relação à intenção comportamental, neste trabalho ela é entendida como uma disposição para se realizar um comportamento que, uma vez que surja a oportunidade, pode se transformar em ação. (Ajzen, 2005). Desta forma, intenção é tida como o preditor mais proximal de comportamento (Fishbein & Ajzen, 1974; Ajzen & Fishbein, 1980; Ajzen 1991; Ajzen 2005).

Apesar de muitas vezes ser considerada como um dos componentes da atitude (Ajzen, 2005; Eagly & Chaiken, 1998), o presente trabalho vai adotar uma perspectiva mais baseada nos modelos que consideram intenção comportamental como uma disposição para se comportar – quando possível – de uma determinada maneira. Disposição esta influenciada por atitudes e outros construtos, tais como: aspectos normativos, a percepção do indivíduo de que ele seja capaz de realizar o comportamento, entre outras variáveis.



**Figura 6 - Teoria do comportamento planejado (Ajzen, 1991) e da ação racional (Fishbein & Ajzen, 1974)**

Nessa linha de pensamento, serão apresentados alguns achados relativos à Teoria da Ação Racional (TAR – Fishbein & Ajzen, 1974; Ajzen & Fishbein, 1980) e Teoria do Comportamento Planejado (TCP – Ajzen, 1991). Conforme já colocado anteriormente, a TCP é uma evolução da primeira, tendo sido criada para poder lidar com comportamentos cuja realização não estivessem sobre controle volicional do indivíduo e, por isso, fora do controle de apenas atitudes e norma subjetiva. Ou seja, a Teoria do Comportamento Planejado não nega a Teoria da Ação Racional, pelo contrário, ela surge para resolver problemas que a sua antecessora não era capaz de lidar. A Figura 6 ilustra uma comparação entre os dois modelos, no que se refere à predição de intenções.

A Figura 6 acima ilustra o funcionamento das teorias irmãs TAR e TCP. Na área azul e verde estão os construtos da TAR, e na parte amarela e verde estão os construtos da TCP.

Nela, pode-se notar que ambas se preocupam com a formação da intenção e consideram as mesmas variáveis como fatores de fundo. A única diferença está na inclusão da noção de controle percebido sobre o comportamento - lembrando que isto é relativo apenas à predição de intenções – pois, no caso da predição de comportamento, existem mais diferenças sobre o modo como o controle percebido funcionaria (conforme ilustrado na Figura 5). Uma maior revisão pode ser encontrada em Ajzen (1991) e Armitage & Connor (2001)

Conforme ilustrado pelas Figuras 4, 5 e 6, a intenção pode ser predita, com razoável precisão, desde que levados em conta atitudes, norma subjetiva (tanto para TAR quanto para TCP – Fishbein & Ajzen, 1974; Ajzen & Fishbein, 1980) e controle comportamental (apenas para TCP Ajzen, 1991, 2005). Essas variáveis seriam as variáveis primárias e influenciariam a intenção de modo direto, enquanto variáveis como cultura, idade, valores, etc, seriam fatores de fundo e influenciariam a intenção através da influência nas variáveis primárias, conforme ilustra a Figura 6. Além disso, os fatores de fundo (ou variáveis secundárias – Ajzen & Fishbein, 1980) influenciam diferentemente os construtos, dependendo da situação e cultura na qual eles ocorrem.

Quanto à eficácia da TCP, Armitage e Conner (2001) realizaram uma meta-análise onde diversos aspectos da teoria foram analisados, apresentando vários pontos que indicam a validade do modelo, tanto na predição de intenções quanto de comportamentos. Entretanto, apesar do relativo sucesso desses modelos, ele foi desenvolvido e testado em uma cultura predominantemente individualista, com base nos tipos de “*self*”, cognições e valores disponíveis nessa cultura. Smith, Bond e Kagitçibasi (2006) alertam que esse tipo de modelo pode sofrer um viés na hora de ser aplicado em outras culturas, uma vez que as variáveis selecionadas podem ser adequadas para uma cultura específica, mas inadequadas para outra(s). Contudo, esse não parece ser o caso desse modelo, que vem apresentando dados adequados tanto em culturas individualistas quanto coletivistas (Hoof, Born, Taris & Der Flier, 2006; Hagger et. al., 2007), sendo que a importância de cada uma das variáveis principais aumenta ou diminui dependendo do tipo de cultura (Bomtempo & Rivera, 1992).

A seguir serão discutidas as principais variáveis do modelo, bem como aspectos relativos a sua operacionalização.

#### **4.2.1 Atitudes**

Ajzen e Fishbein (1980) afirmam que Herbert Spencer foi o primeiro psicólogo a empregar o termo atitude. Esses autores colocam que, em 1862, Spencer teria afirmado que julgamentos e discussões dependem de uma certa atitude da mente que mantemos enquanto estamos nessas situações. De acordo com este autor, os julgamentos de algumas questões dependem das atitudes da mente com relação aos argumentos que recebemos ou damos. Spencer colocou que: “*Chegar a julgamentos corretos em questões disputadas de-*

*pende em grande parte da atitude da mente que nos mantemos enquanto escutamos, ou tomamos parte na controvérsia<sup>9</sup>*” (Spencer, 1982 apud Ajzen & Fishbein, 1980 pg 13).

Há setenta anos esse construto vem sendo considerado central no estudo da psicologia social (Crano & Prislin, 2006; Ajzen, 2001; Wood, 2000). Rodrigues, Assmar e Jablonski (2002) consideram atitude como “*uma organização duradoura de crenças e cognições em geral, dotada de carga afetiva pró ou contra um objeto social definido, que predispõe a uma ação coerente com as cognições e afetos relativos a este objeto (Rodrigues, Assmar & Jablonski, 2002, pg 98)*”. Esta definição é derivada de um estudo de Allport (1935, apud Rodrigues, Assmar & Jablonski, 2002), que categorizou mais de cem definições de atitude vigentes naquela época. A definição proposta por esses autores leva em consideração três componentes: afetivo, cognitivo e comportamental. No entanto, o último componente – comportamental – vem sendo sistematicamente deixado de lado na maioria das definições e operacionalizações modernas desse conceito, que atualmente vem sendo definido como uma integração avaliativa de crenças e afetos experienciados com relação a um objeto específico (Crano & Prislin, 2006; Ajzen 2001; Anderson, 1996, 1981, 2001).

Apesar de haver um grande histórico do modelo tripartite de atitudes (Hoyland, 1960 apud Ajzen, 2005) - onde atitudes seriam o resultado da interação dos componentes afetivo, cognitivo e comportamental - evidências na área de integração de informação, memória e sobre como as atitudes são aprendidas, recuperadas e colocadas em ação (e.g. Anderson, 1996, 1981, 2001; Best, 1996) sugerem que seria mais adequado considerar atitudes como o resultado de considerações cognitivas e afetivas que influenciam a intenção (Ajzen, 2005, Ajzen & Fishbein, 1980). Entretanto, os defensores dessa posição não eliminam o componente comportamental, apenas o separam em um outro construto a ser predito por atitudes.

Anderson (1996, 1981, 2001) e Ajzen (2005) afirmam que também existiram modelos de atitude que consideravam apenas um dos componentes - geralmente apenas cognitivo ou apenas afetivo. Anderson (1996, 1981, 2001), em seu trabalho sobre integração da informação, e Forgas (1995; Forgas, Chan & Lahan, 2002), com seu trabalho sobre a influência do afeto na realização do comportamento, vêm demonstrando que esses tipos de estratégias são bastante inadequadas. Isto se deve ao fato de que dificilmente uma informação é aprendida ou recuperada sem o menor traço de informação afetiva (seja pelo *priming* que a informação disparou ou pelas emoções que já estavam atuando) e, a não ser em

---

<sup>9</sup> Tradução livre de: “Arriving at correct judgments on disputed questions, much depends on the attitude of mind we preserve while listening to, or taking part in, the controversy”

situações muito específicas, dificilmente uma emoção ou afeto surge sem passar pela percepção do indivíduo.

Assim, considerando o aspecto motivacional das atitudes (Anderson, 1996, 1981, 2001), a ativação de crenças no contexto (Higgins, 1996), e que atitudes podem variar tanto em intensidade quanto em valência (Allen & Ng, 1999), esse trabalho considera atitude como uma integração avaliativa de crenças e afetos experienciados com relação a um objeto específico para uma determinada ação, num determinado contexto e numa época específica, podendo variar em intensidade e valência.

É importante ressaltar que diversos autores (e.g. Ajzen, 1991; Sheeran, Norman & Orbell, 1999) vêm colocando atitudes como o principal componente do modelo, muitas vezes utilizando como preditores de intenção apenas atitudes e controle percebido. Essa postura faz todo o sentido numa cultura individualista, onde é esperado que esses dois construtos tenham um maior poder de predição. Todavia, é interessante colocar que diversos autores reconhecem o fato de que, mesmo nessas culturas, tanto atitudes quanto o próprio comportamento podem sofrer influências normativas (Wood, 2000; Armitage & Connor, 2001). Além disso, uma recente meta-análise (Wallace, Paulson, Lord & Bond Jr, 2005) identificou na cultura estadunidense que o fato do comportamento acontecer num *setting* mais público – e por isso mais sensível às normas sociais – diminui o poder preditivo de atitudes.

Para trabalhar com atitudes no modelo da Teoria do Comportamento planejado, além de se levar em conta esses aspectos teóricos, é preciso levar em conta os aspectos metodológicos descritos a seguir.

## **Medindo Atitudes**

O primeiro aspecto que deve ser levado em conta para se mensurar atitudes é se estamos considerando atitude como resposta ou como sistema de conhecimentos. Anderson (1996, 1981, 2001) coloca que, como sistema de conhecimentos, a atitude pode ser compreendida como o modo pelo qual as informações interagem e são armazenadas na memória. Pesquisas que utilizam essa perspectiva geralmente tentam identificar quais tipos de informações podem alterar a atitude final ou como elas interagem entre si e a sua estrutura. Destacam-se, neste caso, os estudos com análises fatoriais. Considerando atitude como uma resposta, o objetivo desse estudo é verificar justamente como esse sistema de conhecimento influencia a relação do indivíduo com o ambiente a sua volta.

Com relação à mensuração de atitudes, considera-se que atitudes têm seus aspectos avaliativos e instrumentais como principais forças motivacionais na relação atitude-comportamento e atitude-intenção. Entretanto, uma operacionalização completa do construto inviabilizaria a coleta de dados, devido ao tamanho que o questionário alcançaria. Assim, esse trabalho se focou no aspecto avaliativo do construto, uma vez que essa seria sua principal faceta (Ajzen & Fishbein, 1980).

A medida de atitude deve ser específica à realização do comportamento, e não meramente ao objeto (Ajzen & Fishbein, 1980). Por exemplo, uma mulher querendo engravidar pode ter uma atitude positiva com relação à prática do aborto como instrumento de planejamento familiar, mas pode ter uma atitude negativa quanto a ela realizar o aborto de uma criança planejada para aquele momento de sua vida. Esse cenário exemplifica uma situação onde um item muito genérico sobre a atitude com relação ao aborto (e.g. De um valor de 0 a 5m indicando o quanto você é a favor do aborto) não apresentaria uma correlação positiva com o comportamento, pois a resposta seria positiva e o comportamento não ocorreria.

Existem diversas maneiras de se medir atitudes. A Tabela 7 ilustra algumas das principais estratégias. A divisão utilizada aqui é meramente didática. É obvio que uma medida pode ser classificada em mais de uma categoria.

Para a realização dessa pesquisa, foi decidido que seria utilizado um modelo que fosse multi-item, explícito e direto. Dentre os modelos que poderiam se adequar (e.g. Avarege Law – Anderson, 1996, 1981, 2001; Diferencial Semântico, Osgood, 1962, apud Ajzen 2005), destaca-se a teoria da expectativa (Fishbein, 1963 apud Ajzen 1991, 2001), que continua sendo um dos modelos mais populares de mensuração e conceitualização de atitudes (Ajzen, 2001).

Estratégias	Definição	Principais Vantagens	Principais Desvantagens
Diretas	São aquelas estratégias onde a atitude é perguntada diretamente ao sujeito, e ele sabe o que está respondendo. São as mais utilizadas .	São simples de analisar, e condizentes com várias teorias.	Sujeitas a vários tipos de vieses, que podem comprometer os objetivos da pesquisa.
Indiretas	São aquelas onde a atitude é inferida com base em observação do comportamento do indivíduo, ou de outros indicadores associados à manifestação da atitude.	Pelo fato dos indivíduos não saberem o que está sendo realmente pesquisado, a presença de viés se torna mais difícil.	Elas precisam ser baseadas numa teoria, e em muitas vezes não o são. O resultado pode ser enganador. O comportamento é multi-determinado, e o critério observado pode estar sofrendo influência de outros construtos.
Explícitas	Muito semelhante às estratégias diretas, as explícitas envolvem os autorrelatos e questionários auto-aplicáveis. Não há uma necessidade de que o sujeito saiba – com certeza – a que está respondendo.	São simples de analisar, e condizentes com várias teorias.	Sujeitas a vários tipos de vieses, que podem comprometer os objetivos da pesquisa.
Implícitas	São novas no mundo da psicologia. São baseadas nas relações entre diversas avaliações que o sujeito faz, com o tempo de resposta e outras medidas que o indivíduo teria uma razoável dificuldade em controlar.	Menos sujeitas à vieses. Seus defensores acreditam que seria uma medida da real atitude.	Ainda não existe um fundo teórico adequado tanto para a sua mensuração quanto para se explicar os resultados. Não há certeza do que está sendo medido.
Mono item	Medidas de atitudes baseadas em um único item.	Fáceis de analisar.	São muito comprometidas pelas exigências sociais. Podem (e geralmente o fazem) não refletir a real natureza do construto
Multi-item	Baseadas em um conjunto de itens.	Há uma maior chance de refletirem uma maior parte do construto, bem como a sua natureza.	Muitas vezes são cansativas para os sujeitos responderem, levando à omissão de respostas em diversos itens.

**Tabela 7 - Comparação entre os principais tipos de estratégias utilizadas para mensurar atitudes**

A teoria de expectância considera que as atitudes se desenvolvem a partir das crenças que as pessoas mantêm sobre o objeto da atitude (Ajzen, 1991). De acordo com essa teoria, as pessoas formam crenças associando certos atributos relacionados à realização do comportamento com objetos, características ou eventos, de modo que cada atributo possa ser associado a um certo custo (ou ganho) causado pela realização do comportamento (Ajzen, 1996). Fishbein e Ajzen (1975) afirmam que essas crenças são integradas simultaneamente e de modo automático, formando a atitude com relação ao comportamento. Esses autores colocam ainda que o valor subjetivo (i.e. avaliação afetiva) contribui com a formação da atitude de modo diretamente proporcional à força dessa crença (i.e. probabilidade subjetiva), conforme ilustrado na Equação 1, onde Atitude (A) é diretamente proporcional ( $\propto$ ) ao somatório da força de cada crença saliente (b) vezes sua avaliação subjetiva (e).

$$A \propto \sum b_i e_i \quad (1)$$

A principal vantagem desse modelo está no fato dele trabalhar com um agregado de crenças mais salientes em relação à realização desse comportamento.

Wicker (1969, apud Ajzen 1991) indica que a utilização de atitudes/crenças gerais com relação a um determinado comportamento, tanto para predizê-lo quanto para entendê-lo, revelou-se um fracasso. Como uma proposta de correção, Fishbein e Ajzen (1975) propõem a utilização de agregados de comportamentos específicos com relação ao objeto final. A principal idéia por trás de agregar esses comportamentos numa operacionalização da mensuração de atitudes, está no fato de que esse tipo de medida não leva em conta apenas uma ou outra disposição geral relevante para a formação da atitude. Agregando todas essas fontes de influência, elas tendem a se cancelar, resultando numa medida mais válida do que a medida com relação a um simples comportamento (Ajzen, 1991, 2005).

Um grande número de estudos têm testado com sucesso essa forma de mensuração, e seus resultados têm suportado a relação predita entre crenças salientes e atitudes (Ajzen, 1991, 2005). Além disso, sua estrutura vem sendo replicada em outras culturas que não só a estadunidense (Lee & Green, 1991). Entretanto, a magnitude da correlação entre esse modelo e intenção/comportamento muitas vezes tem sido “decepcionante” (Ajzen, 1991). Alguns autores creditam esses resultados à combinação multiplicativa (e.g. Valiquette, Valois, Desharnais, 1988; Sjoeborg & Montgomery, 1999; Anderson, 1996) e ao fato dessa medida não conter aspectos não cognitivos (e.g. Haugtvedt, 1997), enquanto ou-

tros autores afirmam que seria incoerente considerar que todos os produtos (entre crenças e afetos) teriam o mesmo peso (e.g. Pligt & Vries, 1998).

Muitas vezes, o motivo dessas baixas correlações entre atitudes e intenção/comportamento – nesse tipo de mensuração – é devido à falhas metodológicas. Ajzen (2001) aponta que diversos estudos utilizam crenças sem realizar um levantamento das crenças mais salientes, contaminando o índice com informações que não fazem parte da estrutura de conhecimentos do indivíduo. Desta maneira, a avaliação dessa informação não refletiria nenhum aspecto da atitude, entrando como uma espécie de interferência na medida. Por exemplo: por mais real que seja o fato de que a carne de soja contenha compostos multienzimáticos e que isso faça bem para a saúde, isso dificilmente faria parte das crenças mais salientes de um indivíduo comum em relação a comer comida à base de soja. Incluir um item do tipo: “acredito que comer compostos multienzimáticos é bom” contaminaria o índice com informações inadequadas e, com isso, atrapalharia as correlações e a confiabilidade do índice. Entretanto, a crença de que praticar exercícios pode ajudar uma pessoa a emagrecer tem uma grande probabilidade de fazer parte do sistema de conhecimentos de um indivíduo acima do peso e infeliz com a sua aparência em relação a praticar ou não exercícios, e a avaliação dessa crença é mais provável de fazer parte da atitude que um indivíduo teria com relação à prática de exercícios.

As crenças mais importantes para os indivíduos tendem a ser as mais acessíveis na memória (Higgins, 1996). Logo, são as mais prováveis de guiar a atenção e o processamento de informação de um indivíduo (Best, 1992). Utilizar crenças sem uma análise prévia das crenças mais salientes não vai gerar um índice que mensure atitude, o que por si só já justificaria as fracas correlações encontradas na literatura. Outra dificuldade em se analisar a qualidade das escalas produzidas nesses estudos é que a maioria dos trabalhos não relata a confiabilidade desses índices (Armitage & Conner, 2001).

Um outro problema relativo ao modelo é o fenômeno da negação dupla (Sjoberg & Montgomery, 1999). Este fenômeno seria o resultado da utilização de escalas bipolares para se avaliar tanto crenças quanto avaliações subjetivas. Por exemplo, uma pessoa pode dizer que não existiriam momentos prazerosos na prática do turismo de aventura – avaliando com um baixo valor – e responder que não gosta de momentos de prazer no contexto do turismo de aventura. Assim, o resultado desse tipo de resposta indicaria uma resposta positiva ou pouco negativa.

Apesar da utilização de escalas bipolares ser indicada por Ajzen e Fishbein (1980) e Ajzen (1991), e gerar correlações maiores entre o índice e medidas de diferencial

semântico, esse estudo vai utilizar uma escala monopolar para a avaliação de crenças e uma bipolar para avaliações subjetivas, evitando, com isso, o fenômeno da dupla negação. Considera-se que, desse modo, o índice vai apresentar um comportamento mais condizente com a teoria originalmente proposta por Fishbein e (Fishbein & Ajzen, 1975; Ajzen & Fishbein, 1980), onde a avaliação afetiva moderaria o efeito das crenças nos termos da soma que seria integrada na formação da atitude.

Na visão do autor desse trabalho, o maior problema desse tipo de mensuração de atitudes está no fato de todos os termos terem o mesmo peso. A Teoria de integração de informação e sua principal ferramenta, a álgebra cognitiva (Anderson, 1996, 1981, 2001), vem demonstrando que, na formação da atitude, mesmo as crenças mais salientes diferem com relação ao peso que elas tem na formação da atitude e na resposta atitudinal (Anderson, 1996).

Apesar do modelo proposto por Anderson (1980 apud 1996) apresentar estudos com correlações muito superiores ao modelo de expectância ( $r = .98$ ; um verdadeiro recorde nos estudos com atitudes – Anderson, 1996) e desse modelo ser capaz de lidar com outros problemas, tais como porque em alguns contextos a mesma mensagem persuasiva pode causar um aumento, diminuição ou mesmo não influenciar a resposta avaliativa (mesmo com argumentos a favor do objeto); essa teoria também é mais adequada às evidências de como o sistema cognitivo trabalha com informações, seja na atenção, memória, construção dos sistemas de conhecimento e tomada da ação.

Contudo, essa teoria é possível apenas através de metodologias específicas que inviabilizariam os objetivos desse trabalho, pois o valor dos estímulos, respostas e pesos são inferidos com base em delineamentos fatoriais, o que aumentaria exponencialmente o tamanho do instrumento para cada crença adicionada.

Apesar de todos esses problemas, o modelo de expectância-valor é um dos modelos mais utilizados na literatura de atitudes e tem contribuído tanto com o entendimento de como funcionam as atitudes quanto na previsão de comportamento. Sem dúvida, não se trata de um modelo sem falhas, mas que permite o cálculo de um índice razoavelmente adequado – desde que sejam tomadas as devidas precauções metodológicas – podendo ser utilizado com sucesso para os objetivos desse trabalho.

Desta forma, nesse trabalho a atitude será mensurada de acordo com essa teoria, onde a atitude é igual ao somatório da força das crenças salientes (naquele contexto) vezes a avaliação afetiva dada a cada crença. No instrumento, cada crença será avaliada com relação à sua força (o quanto é verdadeira) e à sua resposta avaliativa (o quanto gosta ou

não). Com isso, espera-se utilizar um índice confiável para a mensuração do construto, avaliar a sua relação com as outras variáveis e, principalmente, o efeito que a cultura vai ter nesses construtos.

## **Atitudes e sua relação com cultura**

No que se refere à interação entre cultura e atitudes, sua relação com a norma subjetiva é tão complementar que é quase impossível falar de uma sem falar da outra.

Bomtempo e Rivero (1992), em uma meta-análise da importância das variáveis primárias da Teoria da Ação Racional, identificaram que existe uma “troca” na magnitude da importância de atitudes e norma subjetiva na formação da intenção. A complementaridade desses construtos é tanta que Triandis (1995, Triandis & Suh, 2002) a coloca como uma das características definidoras de o que seria uma cultura coletivista ou individualista.

A princípio, o comportamento em culturas coletivistas é guiado prioritariamente pela norma subjetiva, ao passo que culturas individualistas são guiadas mais por atitudes (Bomtempo & Rivero, 1992; Triandis & Suh, 2002; Armitage & Conner, 2001; Loken, 2006; Bomtempo, Lobel, & Triandis, 1990). Armitage e Conner (2001) afirmam que, devido a esse fato, alguns pesquisadores chegam ao ponto de retirar dos seus instrumentos a parte da norma subjetiva, mantendo apenas atitudes ou atitudes e crenças de controle percebido quando estão realizando pesquisas utilizando a Teoria do Comportamento Planejado como fundo teórico. Esses autores apontam para o erro de se pensar que mesmo em culturas extremamente individualistas não haveria uma influência do componente normativo na formação da intenção, e colocam que a baixa – e às vezes nula – correlação com intenção é muitas vezes devido a problemas de medida. Como já mencionado, Wallace et. al. (2005), numa meta-análise com estudos estadunidenses, categorizou comportamentos num contínuo que ia do *setting* público ao privado, encontrando que quanto mais a realização do comportamento fosse num *setting* público menor era a influência da atitude, fornecendo assim indícios de que, mesmo nessa cultura, normas teriam uma influência.

Esses dados são condizentes com os de Bomtempo, Lobel e Triandis (1990), que mostraram que indivíduos idiocêntricos – EUA – tendem a realizar mais comportamentos pró-sociais num *setting* público do que privado (a não ser que haja uma atitude prévia positiva com relação ao comportamento), e não foram encontradas diferenças quando foram estudados indivíduos allocêntricos (no caso do estudo em questão, o Brasil). A principal hipótese lançada na explicação dos resultados é que os indivíduos allocêntricos

internalizaram a norma, enquanto os idiocêntricos agiram com base na desejabilidade social daquele contexto.

Outro dado que indica a prevalência de atitudes sobre a norma subjetiva em culturas individualistas, é que os indivíduos nessa cultura têm uma menor tolerância à dissonância gerada pela diferença entre a atitude mantida e o comportamento realizado do que em culturas coletivistas (Smith, Bond & Kagitçibasi, 2006; Fiske, Kitayama, Markus & Nisbet, 1998).

Desta forma, atitudes passam a perder poder explicativo conforme há um aumento de poder das normas sociais no contexto. Uma maneira de observar e mensurar essa influência social é através da norma subjetiva.

#### **4.2.2. Norma subjetiva**

Fishbein e Ajzen (1974; Ajzen e Fishbein, 1980) afirmam que normas subjetivas não são iguais à normas sociais, mas sim uma pressão social percebida, e que, apesar de geralmente estarem em consonância com atitudes, muitas vezes elas entram em conflito. Normas sociais seriam mais adequadas se consideradas como um contínuo de comportamentos com as respectivas sanções e recompensas associadas a sua realização (Jackson, 1966, 1975; Torres, 1999), e que podem ser de natureza descritiva e prescritiva (Jackson, 1966, 1975; Cialdini, Reno & Kallgren, 1991; Cialdini & Trost, 1998; Torres, 1999; Kallgren, Reno & Cialdini, 2000; Reno, Cialdini & Kallgren, 1993; Cialdini, 2003; Cialdini & Goldstein, 2004).

Contudo, apesar de não serem o mesmo construto, a semelhança entre normas sociais e a norma subjetiva extrapola a semelhança de nomes. Como a norma subjetiva é relativas à realização de um único comportamento, pode-se dizer que as normas sociais é constituída de diversas pequenas normas subjetivas. Contudo, diferentemente de normas sociais, a norma subjetiva assume um aspecto muito mais prescritivo do que descritivo, uma vez que – como já colocado – a norma subjetiva se refere à percepção do indivíduo com relação à aprovação/reprovação de se realizar um comportamento, ao passo que a norma social também serve como um padrão de comparação para decidir se algo é ou não adequado, ou pertencente a um determinado grupo ou categoria (Prentice & Miller, 1996).

A operacionalização originalmente proposta por Fishbein e Ajzen (1974; Ajzen e Fishbein, 1980) reflete principalmente o aspecto prescritivo da norma, mais conhecido como norma injuntiva (Hagger & Chatziantis, 2005). Como já colocado anteriormente, a

norma não depende apenas de aspectos injuntivos, pois, como apontado por Cialdini e Goldstein (2004) e Cialdini e Trost (1998), principalmente em situações de ambigüidade, o indivíduo busca realizar o comportamento mais realizado (popular), com base na crença de que este seria o comportamento mais socialmente aceito. Esse fenômeno é conhecido como heurística de maioria (Anderson, 1996), ou norma descritiva.

Devido a essa confusão sobre os diferentes tipos de normas, a norma subjetiva merece uma discussão mais a fundo. Ajzen (1991) mantém a definição de norma subjetiva do modelo anterior (TAR – Fishbein & Ajzen, 1975), que as coloca como a percepção da pressão percebida em realizar ou não um determinado comportamento (Fishbein & Ajzen, 1975). Já Cialdini e Trost (1998) acrescentam que são crenças compartilhadas que podem afetar o comportamento de um indivíduo, dependendo de características pessoais (i.e. auto-monitoramento, locus de controle), situacionais (Ehrhart & Naumann, 2004) e da cultura (Bomtempo & Rivero, 1992).

Entretanto, conforme apontado por outros autores (e.g. Lapinsky & Rimal, 2005, Fekadu & Kraft, 2002), o conceito não é capaz de lidar com todos os aspectos da influência normativa. Ajzen (1991, 2002) afirma que a norma subjetiva é o somatório do produto entre a percepção das crenças mais salientes da probabilidade de que um certo comportamento seja aprovado ou desaprovado, por uma pessoa ou grupo referente, com a motivação que o indivíduo tem em se conformar nesse referido comportamento. Apesar dessa definição ser realmente mais semelhante à definição de normas injuntivas, Ajzen (2002) considera que a norma subjetiva deve incluir aspectos das normas sociais propostos por Cialdini (Cialdini & Goldstein, 2004, Cialdini & Trost, 1998, Cialdini et al, 1991, Reno et al, 1993, Kalgreen et al, 2000), que sugere que estas são baseadas tanto no aspecto injuntivo (i.e. o que deve ser feito) quanto no aspecto descritivo (i.e. o que todos estão fazendo), sendo que pode haver uma maior prevalência de uma sobre a outra.

A seguir, serão discutidos alguns aspectos das normas (sociais e subjetivas), tais como transmissão, sua consequência para relacionamentos e principais motivos para se conformar. É importante lembrar que, como são construtos com uma grande sobreposição e que compartilham dos mesmos antecedentes, a maior diferença está em sua operacionalização.

## **Transmissão da Norma**

Normas não existem se não forem compartilhadas com outros (Cialdini & Trost, 1998). Sobre esse aspecto, Prentice e Miller (1996), Cialdini e Trost (1998) afirmam que normas são comunicadas de modos diretos (i.e. expressas) ou indireto (i.e. implícitas). No nível mais simples, normas são expressas através de descrições diretas que as pessoas fazem delas mesmas. Lapinsky & Rimal (2005) colocam que a mídia também provê um suprimento constante de informações sobre o que as pessoas fazem e pensam, e também sobre o que devem fazer e pensar. Esses autores colocam que a mídia deve, inclusive, ser analisada como componente importante de qualquer intervenção ou estudo baseado em normas.

A despeito de todas as falhas de percepção que podem ocorrer nesse processo, essa comunicação direta também sofre o efeito da desejabilidade social. Muitos sujeitos podem rejeitar a norma comunicada por não se identificarem com o emissor da norma, não observarem o ambiente como forte o suficiente para gerar conformidade ou com a mensagem da norma em si. Como resultado, algumas normas são mais visíveis (salientes) do que outras e servem mais como padrões do que outras. Analisando a definição de normas globais e locais de Prentice e Miller (1996), onde normas globais são aquelas que permeiam os contextos (e.g. não se deve matar, ou roubar; requisitos mínimos para algo ser considerado adequado) e as locais são aquelas que estão tendo o seu efeito apenas naquele contexto (e.g. opinião de um grupo de pertencimento), perdendo a sua força conforme uma nova situação se afasta da original (não podem mais ser generalizadas), pode-se inferir que normas locais são muito mais salientes do que normas globais, embora normas globais ainda possam ter seu efeito. Ajzen (2002, 1991) coloca que essas normas mais salientes são as que têm uma maior probabilidade de influenciar o comportamento.

As normas também podem ser comunicadas de modo indireto, já que a maioria das normas e padrões culturais são comunicados através do que não é dito, e sim inferido (Cialdini & Trost, 1998). Esta inferência pode gerar erros de percepção e uma influência incorreta das normas. De fato, muitas vezes a norma pode surgir na tentativa de diversos indivíduos realizarem uma ação bem sucedida, onde pode-se simplesmente imitar o que já foi feito por outros (Cialdini & Goldstein, 2004). Prentice e Miller (1996) colocam também que as pessoas podem realizar inferências inadequadas sobre a observação do comportamento alheio na hora de inferir o que seria a norma.

É importante notar que, mesmo com o fato das normas serem culturalmente compartilhadas, indivíduos podem ter problemas em perceber a norma ou até mesmo imaginar normas que não existem. Daí a importância de se estudar a norma do ponto de vista

grupal e individual, como indicado por Cialdini e Trost (1998), Ajzen (2002) e Lapinsky e Rimal (2005).

## **Normas sociais e Relacionamentos**

Uma das maiores vantagens em se viver em sociedade é que, além de termos companhia no nosso ambiente social, muitas vezes precisamos da assistência de outros para a realização das nossas necessidades (Cialdini & Trost, 1998). Clark e Mills (1993) propõem que existem dois tipos de relacionamentos na sociedade: Comunal e De Troca, cada uma com regras específicas no que se refere a dar e receber recursos. A primeira se caracteriza por estar relacionada com aqueles mais próximos, mais íntimos e com um relacionamento mais antigo. Há uma preocupação pelo bem estar do outro. Já relacionamentos de troca estariam relacionados mais a estranhos, ou aqueles de quem esperamos algo em troca (material); seriam relações “toma lá da cá”, onde há apenas a preocupação de devolver a obrigação. Em ambos os tipos de relacionamentos existem normas de conduta e padrões que dizem o que se esperar, e como se comportar em cada situação.

## **Objetivo de Efetividade**

Cialdini e Goldstein (2004) colocam que acertar, dar a melhor resposta ao ambiente com o mínimo de processamento é uma motivação central para se conformar às normas. Diversos autores ligados ao estudo do processamento de informação (e.g. Barg, 1999) compartilham dessa posição.

Cialdini e Trost (1998) e Cialdini e Goldstein (2004) defendem que, em situações onde é salientado o objetivo de acertar e está disponível uma maioria a qual os indivíduos possam observar, os sujeitos tendem a seguir essa maioria, mesmo quando eles estão obviamente errados, como no famoso experimento realizado por Solomon Ash (1952, apud Bond & Smith, 1996; Cialdini & Goldstein, 2004). Neste experimento, os sujeitos tinham que estimar o tamanho de uma linha de luz junto com uma platéia (composta inteiramente por confederados), onde todos davam uma resposta errada, porém constante (i.e. a linha media quatro cm e a platéia dizia que ela tinha sete) (Bond & Smith, 1996b). Cialdini e Trost (1998) afirmam ainda que o ser humano é motivado desde o seu nascimento a tomar/realizar decisões acuradas e efetivas, de interagir de modo eficaz com o ambiente com o mínimo de custo cognitivo. Nessas situações, ele tende a seguir a norma descritiva.

## *Normas Descritivas*

Uma das fontes na qual as pessoas olham em busca de maximizar a efetividade de seu comportamento social é a norma descritiva operando naquela situação (Cialdini & Goldstein, 2004, Cialdini & Trost, 1998, Cialdini et al, 1991, Reno et al, 1993, Kalgreen et al, 2000, Borsari & Carey, 2003). Normas descritivas são derivadas da percepção de o que as pessoas fazem numa determinada situação. Observar o comportamento dos outros fornece bons indicadores de efetividade, principalmente quando a situação é nova ou ambígua, e o comportamento apropriado não está claro (Cialdini & Trost, 1998).

Diversas pesquisas indicam que, quanto maior o número de pessoas agindo de uma mesma maneira, maior é a chance do indivíduo acreditar que aquela resposta é correta. Cialdini e Trost (1998) colocam que, quando sentimos um forte suporte por um comportamento específico, tendemos a seguir a heurística de aprovação pessoal, buscando salvar tempo e esforço no processamento de informações disponíveis no ambiente.

A ambigüidade presente no ambiente também favorece a conformidade às normas descritivas. No entanto, a ambigüidade sozinha não é suficiente para gerar essa conformidade. É preciso, pois, que o indivíduo também não tenha recursos para inferir a resposta adequada (Lapinsky & Rimal 2005).

Apesar de parecer que escolher, seguir um comportamento ou ter a atitude que os outros demonstram em determinados contextos é um processo consciente, Chartrand e Barg (1999) afirmam que esse tipo de conformidade pode ser também o resultado de uma ativação com menor esforço cognitivo, e que esse tipo de processamento seria um atalho adaptativo que maximizaria a probabilidade de uma ação efetiva, com um mínimo de gasto dos recursos cognitivos.

É interessante ressaltar que, quando um comportamento é repetido várias vezes, ele tende a formar traços de memória que pode levar a uma automatização do comportamento (Logan, 1988), diminuindo ainda mais o gasto cognitivo associado à ação, sendo que a ativação dessa automaticidade é fortemente associada à saliência desses traços de memórias (Higgins, 1996).

Além disso, a influência da norma descritiva é fortemente marcada pela similaridade com o grupo de pessoas que se está observando. Em situações onde não há identificação ou há uma identificação oposta, tendemos a ter atitudes muitas vezes na direção oposta do grupo.

## **Objetivo de Construir e Manter Relações Sociais**

Normas sociais têm poder de influenciar porque elas podem tornar mais compreensivos os comportamentos que são esperados em cada cultura (Cialdini & Trost, 1998). Os indivíduos freqüentemente se engajam em comportamentos mais conscientes na busca de aprovação social, principalmente em países coletivistas (Bomtempo & Rivero, 1992), onde a relação com o grupo é um componente da auto-estima (Cialdini & Goldstein, 2004; Bond, Smith, 1996). Nessas situações, a norma injuntiva tende a ter um maior peso e, conseqüentemente, ser mais saliente.

### ***Normas Injuntivas***

Geralmente, quando as pessoas se referem ao conceito de norma, elas estão se referindo às normas injuntivas. É nelas que estão embutidas as noções de aprovação/desaprovação da sociedade, bem como a noção de moral (Lapinsky & Rimal 2005). De acordo com Cialdini e colaboradores (Cialdini & Goldstein, 2004; Cialdini & Trost, 1998; Cialdini et al, 1991; Reno et al, 1993; Kalgreen et al, 2000), normas injuntivas são aquelas que se referem ao que deve ser feito; são as regras morais, as leis. Desviar-se dessas normas faz com que os indivíduos recebam punições e sanções sociais. Diferentemente das normas descritivas, onde o seu desvio traz sanções indiretamente, (e.g. não obter o resultado esperado), a punição ou o reforço das normas injuntivas tende a ser imediato (Lapinsky & Rimal 2005).

Newcomb (1943, apud Cialdini & Trost 1998) descreve que normas injuntivas são a base da popularidade no contexto de faculdades estadunidenses.

Entretanto, muitas vezes é difícil diferenciar entre as normas injuntivas e descritivas de um contexto (Cialdini et al, 1991, Reno et al, 1993, Kalgreen et al, 2000), pois elas podem estar sobrepostas ou até mesmo serem confusas, exigindo um grande esforço por parte do pesquisador para diferenciá-las.

Assim como as normas descritivas, normas injuntivas também estão sujeitas à ativação/supressão automática, e a sua saliência tem um papel crucial na influência que ela pode ter sobre o comportamento.

Ehrhart e Naumann (2004) descrevem um mecanismo onde normas descritivas podem se tornar injuntivas. Conforme mais pessoas executam um determinado comportamento, as pessoas que chegam nesse grupo e têm uma forte intenção de pertencer a ele,

e/ou uma forte identificação, tendem a considerar a norma descritiva não apenas como o comportamento mais popular, mas também como o que deve ser feito, com o que é certo. O caminho oposto também pode ocorrer, pois, se um comportamento indicado por uma norma injuntiva for muito executado (seja por características do ambiente – forte vs. fraco – seja por características das pessoas – coletivistas vs. individualistas), ele pode vir a se tornar uma norma descritiva. Esse mecanismo pode explicar por que muitas vezes as normas descritivas e injuntivas se sobrepõem, conforme indicados por muitos estudos (Cialdini & Goldstein, 2004, Cialdini & Trost, 1998, Cialdini et al, 1991, Reno et al, 1993, Kalgreen et al, 2000, Lapinsky & Rimal, 2005).

Evidentemente, a transformação da norma descritiva em injuntiva não é a única maneira de fazer com que a ela seja criada. Ehrhart e Naumann (2004) colocam que, em situações onde um forte líder ou uma maioria obriga um grupo, a norma injuntiva pode ser criada. Sua aceitação nesta situação está fortemente associada ao desejo de permanecer no grupo e de que o mesmo sobreviva à dificuldades externas - um mecanismo muito presente em culturas coletivistas verticalistas.

### **Objetivo de Manter um Auto-Conceito Positivo**

Pessoas freqüentemente são motivadas a conformar suas crenças, comportamentos e atitudes com o objetivo de melhorar, proteger ou reparar seu auto-conceito (Cialdini & Trost, 1998).

Arndt et. al. (2002) realizaram um estudo indicando que pessoas com a auto-estima mais instável e mais focada em atributos extrínsecos à pessoa tendem a se conformar mais à opinião da maioria e, muitas vezes, chegam a se desvalorizar para se adequarem à norma. O ser humano emprega uma grande variedade de estratégias para se proteger, como, por exemplo, o falso consenso, que é uma maneira de proteger o self (Berkowitz, 2004). Prentice e Miller (1996) afirmam também que existem situações onde o indivíduo diminui as realizações de um objeto de comparação para poder manter a sua auto-estima.

### **Conflito de Objetivos: O Papel da Saliência da Norma.**

Cialdini e Trost (1998) afirmam que a maior crítica direcionada às normas sociais como um construto extremamente específico da situação é que, muitas vezes, o mes-

mo ambiente pode suportar normas opostas. Essa competição entre as normas abre a possibilidade de que qualquer comportamento possa ser atribuído à mesma causa: a norma.

Staub (1972, apud Cialdini & Trost, 1998) afirma que toda situação tem uma multiplicidade de normas gerais e de pistas situacionais que podem acionar o comportamento apropriado para cada situação. Esse ponto de vista é defendido também por Cialdini e colaboradores (Cialdini et al, 1991, Reno et al, 1993, Kalgreen et al, 2000), em uma série de estudos de campo envolvendo jogar lixo no chão (littering). Sua hipótese central era que a norma (não importa o tipo) não irá afetar o comportamento, a não ser que ela seja feita saliente na situação, ou seja, ela é dependente da ativação no ambiente. Uma explicação que é coerente com a definição de ambientes fortes e fracos, já mencionada anteriormente, é a definição de normas globais e locais (que seriam construídas – ativadas/tornadas salientes – de acordo com as pistas encontradas no ambiente).

Esses pesquisadores encontraram que, tornando a norma injuntiva saliente (através da manipulação de placas e cartazes), a quantidade de lixo jogada no chão diminuía, não importando a quantidade de lixo no ambiente. Entretanto, tornando a norma descritiva mais saliente (através da manipulação da quantidade de lixo no ambiente), só conseguiram diminuir a ocorrência desse comportamento em ambientes limpos quando um confederado jogava lixo no chão, pois, em situações onde o ambiente estava sujo, jogar lixo no chão aumentava a quantidade de lixo jogado no chão. Os autores justificam este fato hipotetizando que a tentativa do confederado de salientar o comportamento (i.e. jogar lixo no chão) trouxe a atenção para a norma seguida, aparentemente, pela maioria, que era refletida pelo estado do ambiente.

Esses autores também observaram que a ativação das normas tinha um certo caráter transsituacional, pois a norma ativada num cenário continuava efetiva num outro cenário. Esses dados são semelhantes aos encontrados por Solomon Ash (apud Cialdini & Goldstein, 2004; Bond, Smith, 1996) nos seus estudos sobre conformidade. Lá, os sujeitos que se conformaram à posição dos confederados continuaram a ter mesmo erro em outros grupos.

Mesmo a norma subjetiva só exercem algum tipo de influência quando são ativadas ou tornadas salientes no ambiente (Ajzen, 2002), principalmente quando são colocadas em foco através de alguma técnica que coloque o foco da ação no indivíduo (Kalgreen et. al., 2000). Esse resultado é compatível com a pesquisa de Arndt et. al. (2002), que afirmam que técnicas que facilitam o foco em atributos internos da pessoa diminuem a chance que ela se conforme a uma fonte externa de influência.

Cialdini e Trost (1998) afirmam que normas descritivas podem ativar a norma injuntiva. Neste caso, a execução de um comportamento pela maioria (e.g. dar descarga) ou então a inferência de que todos fazem podem ativar a norma injuntiva (principalmente por salientar as desaprovações encadeadas pelo seu comportamento). Cialdini (2003) recomenda que todas as mensagens com algum conteúdo normativo se refiram tanto à norma injuntiva quanto à descritiva, para que uma potencialize o efeito da outra. De acordo com esse autor, apresentar um aspecto da norma (mesmo que de modo negativo) pode salientar um outro aspecto.

A ativação automática de normas é explicada por Aarts e Dijksterhuis, (2003), que defendem que as representações do comportamento (nesse caso o ideal para o ambiente – normativo) são ativadas automaticamente quando os objetivos relacionados ao ambiente estão ativados e uma forte relação entre o comportamento e a norma foi estabelecida.

### **A Relação entre Norma Subjetiva, Injuntiva e Descritiva.**

Conforme já exposto, diversos autores (e.g. Lapinsky & Rimal, 2005, Fekadu & Kraft, 2002) tendem a considerar a norma subjetiva como um sinônimo de norma injuntiva. Ajzen (1991, 2002), entretanto, coloca que esse índice deve ser capaz de lidar com normas injuntivas e descritivas. Esse autor reconhece ainda que pode haver uma maior prevalência de uma sobre a outra.

Desta forma, para resolver o problema de como integrar as informações dos dois tipos de normas em um único índice, capaz de capturar tanto a norma descritiva quando a injuntiva, esse estudo vai considerar a norma subjetiva como um modelo linear composto por normas injuntivas e descritivas. Esse tipo de estratégia considera o peso (betas) numa equação de regressão para inferir quais dos componentes teria uma maior influência na variável a ser predita (no caso desse estudo, a intenção), refletindo, com isso, qual das normas vai ser mais saliente. A lógica é que a norma mais saliente influenciará mais a intenção, e essa influência será capturada pelos coeficientes de regressão. Ajzen (1996), coloca esse tipo de procedimento como uma “solução elegante” para esse tipo de problema.

Essa solução foi aplicada com sucesso por Fishbein e Ajzen (1974), na Teoria da Ação Racional, onde a importância de atitudes e da norma subjetiva também são inferidas com base numa equação de regressão.

## Medindo a Norma Subjetiva

Diversas pesquisas têm apontado para o fraco poder preditivo de normas sociais (e.g. Sheeran, Norman, & Orbell, 1999). Até mesmo Ajzen (1991), quando descreve o seu modelo, coloca que na maioria das vezes atitudes e crenças de controle percebido seriam suficientes para prever intenção. A desconsideração desse construto tem sido tão forte que diversos autores têm deliberadamente retirado esse componente na hora de se trabalhar com a teoria do comportamento planejado, substituindo ou não por outro construto considerado semelhante (Armitage & Connor, 2001).

Entretanto, outros autores (e.g. Armitage & Connor, 2001; Hagger & Chatziantis, 2005) vêm defendendo o construto e colocam que o primeiro motivo pelo qual ele não tem apresentado sucesso está nos métodos de mensuração, pois quase a totalidade dos estudos trabalha com normas sociais com itens muito gerais (e.g. todas as pessoas que são importante pra mim aprovam/desaprovam que eu pratique turismo de aventura nas minhas próximas férias), e a maioria utiliza apenas um único item. Armitage e Connor (2001), testando a hipótese de que o fraco poder preditivo da norma subjetiva era devido à potencialmente fraca confiabilidade do tipo de medida utilizada, realizaram uma meta-análise onde o tipo de mensuração utilizado foi considerado como uma variável moderadora entre a norma subjetiva e intenção/comportamento. Eles encontraram que, quando eram utilizadas medidas com apenas um item, a média das correlações múltiplas ficou em .28, ao passo que quando foram utilizados múltiplos itens, essa média foi para .38, indicando que, pelo menos parcialmente, o baixo poder preditivo era devido ao método de mensuração utilizado.

Outros fatores estão no contexto no qual o comportamento está sendo realizado e na cultura onde os indivíduos estão inseridos. Wallace et. al. (2005) realizaram uma meta-análise tentando verificar em que situações atitudes prediriam comportamento, utilizando como variável dependente o quanto que o comportamento estava sobre algum tipo de pressão social. Os resultados mostraram que, em situações onde havia uma pressão social maior, atitudes apresentavam um baixo poder preditivo. Essa pesquisa foi realizada apenas com estudos publicados em língua inglesa, e apesar do poder preditivo de atitudes ter diminuído nessas situações de forte poder normativo (de .41 para .30, para cada desvio padrão acima de média de pressão social), atitude continuou apresentando correlações. Desta forma, mesmo em uma cultura individualista a influência normativa apresenta algum tipo

de influência. Esse tipo de dado é interessante, pois, apesar de ser óbvio (Hagger, Nikos & Chatziarantis, 2005), vem sendo sistematicamente ignorado nos estudos que utilizam a teoria do comportamento planejado (Armitage & Connor, 2001).

Bomtempo e Rivero (1992) realizaram uma meta-análise comparando os pesos obtidos na predição de intenção, utilizando a teoria da ação racional (TAR), e verificaram que havia uma troca da magnitude entre atitudes e a norma subjetiva na extensão de que as culturas eram classificadas como mais ou menos individualista, com base nos estudos de Hofstede (1980). Conforme a cultura era tida como mais coletivista menor era o peso de atitudes e maior o da norma subjetiva. Infelizmente, eles não controlaram o tipo de comportamento realizado e, por isso, os resultados dessa meta-análise podem estar enviesados. Entretanto, são mais um indício de por que a norma subjetiva vem apresentado um baixo poder preditivo na literatura internacional, já que geralmente os estudos são realizados em culturas individualistas, onde se espera que atitudes tenham um maior poder preditivo. Se os dados de Bomtempo e Rivero (1992) estiverem corretos, um aumento no poder preditivo de um levaria a uma diminuição do poder preditivo de outro.

A partir desses dados, surge a necessidade de se utilizar uma medida de norma subjetiva que seja mais confiável e adequada com a literatura.

O Primeiro problema a ser resolvido é de que modo medir os dois componentes. De modo semelhante com atitudes, a norma subjetiva também será mensuradas, em parte, de acordo com a teoria da expectância. Uma vez que a literatura reconhece que a definição originalmente proposta por Fishbein e Ajzen (1974) reflete mais o componente injuntivo, este será mensurado de acordo com os critérios apontados por Ajzen (1991), ilustrados na Equação 2 a seguir - onde a Norma Injuntiva (NI) é diretamente proporcional ( $\propto$ ) ao somatório da importância da opinião de grupos/ indivíduos que são salientes na tomada de decisão (m), vezes a motivação em se conformar a essa opinião (n).

$$NI \propto \sum m_i n_i \quad (2)$$

Já as normas descritivas serão mensuradas apenas perguntando-se aos sujeitos o quanto eles acreditam que os mesmos indivíduos ou grupos listados na escala de normas injuntivas irão realizar o comportamento. A Equação 3 ilustra esse procedimento, onde a Norma Descritiva (ND) seria diretamente proporcional à percepção do sujeito do quanto as pessoas próximas a ele realizam o comportamento (q).

$$ND \propto \sum q_i \quad (2)$$

Para resolver o problema de qual norma seria a mais saliente e de que modo elas contribuiriam em conjunto na formação da intenção, o escore da norma subjetiva será inferido do escore predito por normas injuntivas e descritivas com base numa equação de regressão. A idéia é que a magnitude dos betas de cada uma das variáveis vai indicar qual seria o componente mais saliente, uma vez que a norma mais saliente (por ter uma maior capacidade de influenciar o comportamento) vai ser responsável por uma maior parte da variância da variável dependente (no caso desse estudo – intenção). Logo, a inclusão de norma injuntiva e descritiva, entrando de uma vez num bloco de uma regressão, irá refletir um escore razoavelmente preciso da norma subjetiva. Tal procedimento não é novo, e estratégias semelhantes já foram utilizadas por autores como Fishbein e Ajzen (1974) na sua Teoria de Ação Racional, onde uma regressão era utilizada para inferir se atitudes ou a norma subjetiva teria uma maior influência em intenção. Ajzen (1996) coloca que tal estratégia é uma solução elegante para esse tipo de problema, apesar de reconhecer que ela é mais descritiva do que preditiva, pois ela seria inferida com base nos dados, e não na população como um todo.

Entre as principais limitações desse procedimento é que ele não leva em consideração aspectos de auto-identidade/auto-categorização que, de acordo com Armitage, Conner e Norman, (1999) é uma importante variável moderadora nessa relação, pois dela dependeria a conformidade e até mesmo a saliência da norma.

Com base nesse procedimento, espera-se que seja possível mensurar a norma subjetiva com uma razoável precisão. Entretanto, apesar da norma subjetiva e atitudes darem conta da formação da intenção em diversos comportamentos, existem aqueles que estão fora do controle volicional e, por isso, fora do controle de atitudes e normas. Para isso, Ajzen (1991) propõem a utilização de um construto: o Controle Percebido sobre o comportamento.

#### **4.2.3. Controle percebido sobre o comportamento**

Controle percebido sobre o comportamento (CPC) é a diferença entre a TCP e a TAR. Essa variável foi desenvolvida para lidar com aspectos volicionais do comportamento, pois, de acordo com Ajzen (2005), quando o comportamento (e.g. comer batatas) está sob forte controle volicional, não haveria diferenças entre a TCP e a TAR. Contudo, essas diferenças ficam evidentes em comportamentos onde não há esse controle (e.g. comprar um carro, uma casa), pois, por mais que o indivíduo mantenha uma forte atitude e per

ceba uma forte aprovação social, se ele não se sentir capaz ele não realizará o comportamento.

A importância de controle na realização é evidente, uma vez que os recursos disponíveis e a capacidade de se realizar um determinado comportamento ditam a probabilidade se conseguir realizar esse comportamento (Ajzen, 1991).

Entretanto, Ajzen (2002a, 2002b) aponta que os estudos têm confundido o seu conceito de crenças de controle com *locus de controle*. De acordo com o autor, não existe uma relação entre alta e baixa crença de controle com *locus de controle* interno e externo. Crenças de controle são “*crenças sobre a presença ou ausência de fatores que podem promover ou retardar a realização do comportamento* (Ajzen, 2002b, pg 32)”. Ajzen (2002b, 2005) coloca também que este conceito estaria mais relacionado com a auto-eficácia, que pode ser definida como “*crenças que os indivíduos têm em organizar e executar cursos de ação requeridos para produzir determinados níveis de realização*” (Bandura, 1998, pg 624). No entanto, auto-eficácia não seria suficiente para lidar com todos os aspectos das crenças de controle percebido. Como se pode notar, sua definição – e até o próprio nome – é focada no indivíduo.

A definição proposta por Ajzen (1991, 2002) é relativa a todo e qualquer fator que possa ajudar ou prejudicar a realização de um determinado comportamento. Ajzen (2002b) sugere ainda que as crenças de controle percebido sejam um modelo hierárquico composto de auto-eficácia e controlabilidade, que pode ser definida como as crenças relativas à capacidade do indivíduo de exercer controle sobre o quanto o comportamento está sob o seu controle. De acordo com esse autor, a maior diferença entre auto-eficácia e controlabilidade está no fato da primeira ser relativa aos fatores que possam facilitar ou dificultar presentes no indivíduo, e da segunda ser mais ligada aos fatores do ambiente que não estejam no indivíduo.

Não existe um corpo teórico consistente a respeito de CPC e individualismo-coletivismo, ou outros modelos de cultura. Por esta razão, esse estudo vai apresentar alguns achados sobre essa dimensão e auto-eficácia, pois, conforme colocado por Ajzen (2002b), a auto-eficácia representa uma parcela importante desse construto, e medidas de auto-eficácia devem apresentar uma forte correlação teórica com controle percebido de comportamento. Além disso, Armitage e Connor (2001) demonstram que diversos autores vêm utilizando apenas auto-eficácia para lidar com essa variável.

Gelfand, Erez e Aycan (2007) afirmam que o funcionamento da auto-eficácia sob a intenção seria universal, e o que variaria seriam seus antecedentes (e.g. tipo de *feed-*

*back* recebido na primeira tentativa). Entretanto, esses autores mostram estudos que apontam que, em culturas coletivistas, uma espécie de eficácia coletiva seria mais adequada.

Sue-Chan e Ong (2002) colocam que a auto-eficácia tem um papel mediador entre a motivação de alcançar uma meta e o desempenho no trabalho apenas para indivíduos em culturas com uma baixa distância de poder, mas não foram investigados os efeitos da eficácia social.

Klassen (2004) coloca ainda que indivíduos com um alto escore em evitação de incertezas tendem a depender mais de uma eficácia social do que de uma auto-eficácia, no que se refere às suas estratégias regulatórias, ao passo que aqueles com baixo escore nessa dimensão tendem a preferir a auto-eficácia.

Todos esses dados apontam para o fato de que, no Brasil, uma medida de controle percebido de comportamento que englobe também uma espécie de eficácia social seria mais adequada do que uma que não o fizesse. Além disso, Bandura (2002) entende que, muitas vezes, a eficácia social seria tão importante quanto a auto-eficácia, e os dados apontam que isso seria especialmente verdadeiro em culturas onde haveria um maior índice de coletivismo e verticalismo, como no caso do Brasil.

Entretanto, uma medida de eficácia social necessita que um grupo seja explicitado, dificultando a seleção de um objeto de estudo mais abrangente, uma vez que praticar turismo de aventura nas próximas férias com os seus amigos de trabalho é diferente de praticar turismo de aventura nas suas próximas férias com a sua família. Por esse motivo, mesmo reconhecendo a importância da eficácia coletiva na percepção de controle sobre o comportamento, este aspecto do construto (eficácia coletiva) não será mensurado.

Este estudo vai se focar, portanto, apenas na auto-eficácia, sendo esta mais uma de suas limitações. Há inclusive o risco de uma certa ética imposta nesse aspecto do estudo, mas que será mantida a título de comparação.

## **Medindo Controle Percebido de Comportamento**

Nesse trabalho, crenças de controle percebido serão medidas de acordo com as indicações propostas por Ajzen (1991), que diz que controle percebido (CPC) seria diretamente proporcional ( $\propto$ ) ao somatório da força da crença que os indivíduos têm sobre a presença de fatores que podem facilitar ou dificultar a realização do comportamento (p), vezes o quanto eles acreditam ter controle sobre esses fatores (c), conforme ilustrado na Equação 3.

$$\text{CPC} \propto S p_i c_i \quad (3)$$

Desse modo, a escolha da Teoria do Comportamento Planejado se justifica pelo fato de suas variáveis principais serem capazes de fornecer indicadores capazes de mapear tanto a presença de um “*self*” que apresente uma construção mais interdependente do que relacional/coletivo (por intermédio de uma maior importância das atitudes sobre a norma subjetiva) quanto um *self* mais autônomo (através do controle percebido).

#### 4.2.4. Intenção

Nesse trabalho, a intenção comportamental é entendida como uma disposição para se realizar um comportamento que, uma vez que surja a oportunidade, pode se transformar em ação. (Ajzen, 2005). Intenção é tida como o preditor mais proximal de comportamento (Fishbein & Ajzen, 1974; Ajzen & Fishbein, 1980; Ajzen 1991; Ajzen 2005).

Conforme já colocado, diversos autores tendem a considerar intenção como um dos componentes da atitude (Ajzen, 2005; Eagly & Chaiken, 1998). Contudo, esse trabalho vai adotar uma perspectiva mais baseada nos modelos que consideram intenção comportamental como uma disposição para se comportar – quando possível – de uma determinada maneira. Disposição essa influenciada por atitudes e outros construtos tais como aspectos normativos; a percepção do indivíduo de que ele seja capaz de realizar o comportamento.

Comportamento	Correlação entre intenção e comportamento
Comprar ações da British Electric	,82
Usar pílulas anticoncepcionais	,85
Amamentar no seio vs. mamadeira	,82
Usar ecstasy	,75
Realizar um aborto	,96
Respeitar os limites de velocidade	,69
Frequentar a igreja	,90
Doar sangue	,75
Usar medicamentos homeopáticos	,75
Votar numa eleição presidencial	,80

**Tabela 8 - Correlação entre intenções e comportamentos sob o controle volicional (Ajzen, 2005)**

Uma das justificativas para se considerar intenções como um construto à parte de atitudes é a boa correlação que intenção sozinha consegue manter com comportamento, conforme ilustra a Tabela 8.

Ajzen, Brown e Carvajal (2004) colocam que altas intenções apresentam uma elevada correlação com a realização do comportamento, enquanto baixas intenções estariam, do mesmo modo, correlacionadas com a não realização do comportamento (havendo,

porém, problemas na relação intenção-comportamento quando a intenção tiver um valor mediano/ambíguo). Mesmo assim, a relação intenção-comportamento tem surgido como confiável em diversos estudos (Armitage & Conner, 2001; Ajzen, Brown e Carvajal, 2004; Ajzen 2005).

Para sua mensuração, serão utilizados os critérios indicados por Madden, Ellen & Ajzen (2002) e Armitage & Conner (2001), onde uma média entre os principais aspectos da intenção será considerada como representativa desta.

Os achados apresentados até agora são, em sua maioria, baseados na literatura internacional, sobretudo a estadunidense. A seguir, serão apresentados alguns estudos relativos à área no Brasil.

### **4.3. Teoria do Comportamento Planejado e Ação Racional no Brasil**

Autores	Objeto	R <sup>2</sup>	Intenção	
			Atitude	N. Subjetiva
Tanizaki (1984)	Sexo pré-marital	,44	,58**	,04
Lima (1982)	Se cadastrar como doador de sangue voluntário e periódico	,504	,67***	,25*
Dias (1995)	Usar camisinha	,44	,56**	,287**
	Diminuir o número de parceiras(os)	,40	,458**	,457**
Cavalcanti, Dias & Costa (2005)	Aderir a uma dieta de redução de peso	,231	,231***	,413***
	Aderir a uma dieta de redução de peso – renda familiar menor do que 1 salário mínimo	,387	,547***	,294***
D' Amorim (1993)	Realização do auto-exame de mama	NA	NA	,412***
D' Amorim, Torós & Ferreira (1996)	Candidatar-se a um cargo governamental eletivo	,392	,497***	,561***
Rodrigues & Torres (2006)	Intenção de se praticar turismo de aventura – Estudo piloto com a teoria do comportamento planejado	,231	,263***	,337***

**Tabela 9 - Correlações entre as variáveis dos modelos em suas aplicações no Brasil - \* p < ,05; \*\* p < ,01; \*\*\* p < ,001**

Poucos estudos que utilizam a teoria do comportamento planejado e da ação racional foram encontrados nos principais periódicos nacionais. A Tabela 9 mostra um sumário das pesquisas que utilizaram pelo menos um dos modelos para a predição de algum comportamento. Os critérios para inclusão nesse trabalho eram que os estudos precisavam ser realizados no Brasil, com uma amostra nacional e publicado em um periódico nacional.

Na Tabela 9 estão apenas a magnitude de variância explicada pela norma subjetiva e atitudes, e a correlação entre cada um dos construtos com intenção, pois, até a presente data, foi achado apenas um estudo que mensurasse controle percebido e, por não ser possível realizar comparações, esse construto foi omitido nesta Tabela.

Infelizmente, existem poucos estudos realizados (ou publicados) no Brasil com a TAR ou TCP. Apesar de não fazer parte do escopo desse trabalho argumentar o porque desse fato, uma possível explicação está no fato de que, em muitos estudos, o componente normativo apresentou um maior poder explicativo do que atitudes, fato não previsto pela literatura internacional.

Na Tabela 9, o primeiro estudo a ser apresentado é o de Tanizaki (1984), que utilizou a teoria da ação racional (TAR) para explicar as intenções de jovens universitários em ter relações sexuais antes do casamento. Como pode ser observado na Tabela, esse estudo é condizente com a literatura internacional, onde atitudes seriam as melhores preditoras de intenções, com a norma subjetiva influenciando intenções apenas indiretamente através das atitudes ( $r = ,41$ ;  $p < 01$ ). Uma possível explicação para o baixo desempenho da norma subjetiva nesse estudo pode estar no índice utilizado. A autora utilizou o índice originalmente proposto por Fishbein e Ajzen (1975) que, de acordo com estudos recentes (e.g. Hagger e Chatziantis, 2005), está mais ligado ao aspecto injuntivo da norma/influência normativa. Como reconhecido pela autora, na data da realização do estudo, o sexo pré-marital estava recebendo cada vez mais aceitação, principalmente pelos mais jovens; logo, tanto aqueles com uma baixa intenção quanto com uma alta intenção teriam escores similares nesse aspecto da norma. Entretanto, a faixa etária da amostra em questão (16 – 25 anos) coloca esses adolescentes onde o sexo é uma coisa nova, podendo gerar situações de ambigüidades.

Nestas situações, Cialdini e Goldstein (2004) colocam que as normas descritivas têm um poder de influenciar muito mais do que as injuntivas, uma vez que a realização do comportamento não estaria mais sujeito a sanções sociais tão severas quanto nos anos anteriores, e a percepção dos sujeitos de o quanto seus pares realizam esse comportamento

ajuda na escolha da ação a ser tomada - fato este reconhecido por Tanizaki (1984) quando coloca que esse grupo seria homosocial, apontando a importância do comportamento do grupo (que não foi avaliado).

Em 1982, Lima realizou um estudo tentando identificar as intenções de se cadastrar como doador de sangue voluntário e periódico. Como pode ser observada na Tabela 9, a intenção é mais dependente das atitudes do que da norma subjetiva. Entretanto, assim como no estudo anterior, o comportamento analisado não é uma atividade corriqueira, e a própria autora levantou diversos estudos que apontam para a existência de medos e ambigüidades relativas a doar sangue, que novamente são mais influenciados pelo aspecto descritivo da norma (Cialdini & Goldstein, 2004) – que não foi considerado. Mesmo assim, a norma subjetiva apresentou alguma importância. Cabe ressaltar que nesse estudo, a norma subjetiva não influenciou indiretamente a partir das atitudes ( $r = 0,01$ ).

Em 1995, Dias realizou dois estudos para verificar o quanto à formação da intenção de dois comportamentos de prevenção à AIDS (usar camisinha e diminuir o número de parceiros) era mais dependente de atitudes ou normas. Como pode ser observado na Tabela 9, o primeiro comportamento (usar camisinha) é realizado num *setting* muito mais privado, fazendo sentido atitudes terem um maior papel na determinação das intenções. Apesar de apenas o componente descritivo ter sido utilizado na mensuração da norma subjetiva (fato que não ocorreu em nenhum dos 2 estudos), essa variável ainda conseguiu contribuir significativamente na formação da intenção. Já o segundo comportamento (diminuir o número de parceiras) está mais sensível às normas sociais do que o primeiro, sendo realizado num *setting* muito mais público e, por isso, mais sensível à influência normativa (Wallace et. al., 2005) - fazendo com que a norma subjetiva apresentasse uma maior magnitude e uma influência praticamente igual à de atitudes.

Desta forma, assim como nos outros estudos, a não consideração do aspecto descritivo coloca em jogo as conclusões desse estudo, pois se trata de um comportamento fortemente influenciado pela percepção do agente de o quanto seus pares realizam o mesmo comportamento - fato que, apesar de reconhecido pelo autor, também não é mensurado (botar referencia).

Em 2005, Cavalcanti, Dias e Costa realizaram um estudo tentando identificar quais seriam os melhores preditores para pessoas com problemas de obesidade apresentarem uma boa intenção de aderir a uma dieta redutora de peso. No estudo, foram avaliados indivíduos que tinham uma renda familiar de até 2 salários mínimos. Esse estudo apresenta

uma peculiaridade com relação aos apresentados acima, pois 98% da amostra é constituída de mulheres, deixando baixa a sua capacidade de generalização.

Em seus resultados, esses autores encontraram que a intenção de aderir a uma dieta depende largamente mais da norma subjetiva do que de atitudes, mesmo com o componente descritivo sendo ignorado, demonstrando o quanto esse comportamento está ligado à fortes forças sociais. Entretanto, como se trata de uma país moderadamente coletivista, atitudes ainda são um bom preditor (assim como em todos os outros estudos). Numa segunda fase do estudo, a amostra foi dividida e foram analisados apenas os respondentes que tinham rendas familiares inferiores a 1 salário mínimo (n=46), fazendo com que o poder de generalização caísse ainda mais. Desta vez, atitudes apresentaram uma maior capacidade preditiva, apesar do tamanho da amostra dificultar a realização de inferências maiores do que para a amostra utilizada.

Em 1993, D'Amorim realizou um estudo que utilizava a teoria da TCP como espinha dorsal para identificar quais seriam os preditores da intenção, junto com variáveis de personalidade, chegando a conclusão que a norma subjetiva teria um o maior peso. Apesar da atitude ser também significativa, devido a algum erro de impressão o coeficiente de correlação não foi apresentado. Além disso, a autora realizou uma análise comparando as variáveis do estudo e identificou que todas as variáveis contidas na TAR e na TCP seriam adequadas para discriminar entre o grupo que pratica o exame e o que não pratica.

Em 1996, D'Amorim, Torós e Ferreira realizaram um estudo onde foram investigados os antecedentes da formação da intenção de jovens universitários em se candidatar para um cargo público, mostrando que a intenção sofre mais influência da norma subjetiva do que de atitudes. Todavia, assim como nos outros estudos, o índice utilizado para avaliar a norma subjetiva não reflete a totalidade da influência normativa, ignorando o aspecto descritivo.

Por fim, Rodrigues e Torres (2006) realizaram uma pesquisa sobre a intenção de se praticar turismo de aventura nas próximas férias e, de acordo com seus dados, a norma subjetiva apresentou uma influência maior do que de atitudes, mesmo com o objeto sendo ligado a um objeto de lazer – e por isso com uma motivação mais ligada ao prazer. A explicação para isso está no fato dessa pesquisa levar em consideração tanto o aspecto injuntivo quanto descritivo na mensuração da norma subjetiva. Entretanto, esse estudo foi o que apresentou o menor  $R^2$  dos estudos apresentados, indicando que apenas atitudes e norma subjetiva seria pouco para se tentar explicar a intenção de se praticar turismo de aventura.

Após uma análise dos estudos acima, percebe-se que a utilização desses estudos para se traçar o quanto à intenção no Brasil é mais guiada por atitudes ou normas é prejudicada por uma série de fatores. O primeiro é que praticamente a maioria dos comportamentos analisados é relacionado à área de saúde, restringindo em demasia a realidade nacional para um *setting* razoavelmente padronizado.

Em segundo lugar está o fato de que o índice utilizado para mensurar a norma subjetiva foi inadequado, pois praticamente todos ignoram a existência do componente descritivo, e mesmo a mensuração do componente injuntivo é prejudicada, uma vez que, na maioria dos estudos, esta é avaliada com itens únicos ou no máximo com 2 itens (para se mensurar a partir da expectativa valor). Armitage & Conner (2001) realizaram uma meta-análise que utilizou como variável moderadora o tipo de mensuração usado para se avaliar a norma subjetiva. Eles encontraram que estudos que utilizavam esse tipo de estratégia apresentavam pouca ou nenhuma correlação com os outros construtos do modelo, indicando que essa metodologia não é adequada para a realização desse tipo de estudo.

Apesar de haver um razoável consenso a respeito do funcionamento da TCP e da TAR nas culturas individualistas, esses modelos ainda carecem de muitos estudos em culturas coletivistas, e assuntos como a estrutura dos construtos (e.g. tipo de norma e sua mensuração, auto/coletiva eficácia, etc.) ainda precisam de avanços. Contudo, mesmo em culturas coletivistas, esses modelos vêm apresentado bons resultados, indicando que são adequados para a elaboração de diagnósticos - desde que certos cuidados sejam levados em consideração. Os achados na literatura de psicologia transcultural também permitem que os modelos sejam usados como uma espécie de heurística para a tomada de decisão na hora de se realizar uma intervenção ou de se planejar uma ação.

O principal problema das pesquisas nessa área no Brasil é o fato de que a maioria dos estudos encontrados são muito antigos, e mesmo os atuais não refletem os achados recentes da literatura, como a necessidade de se avaliar a norma subjetiva com base nos componentes injuntivos e descritivos. Além disso, na área de atitudes, seu aspecto instrumental e expressivo é geralmente ignorado. Apesar dos determinantes de intenção e a relação atitude-comportamento serem dois objetos de estudos extremamente analisados na literatura nacional e de vital importância para a compreensão do comportamento humano, no Brasil essa área tem recebido pouca atenção, e os achados relativos à percepção de controle sobre o comportamento são praticamente inexistentes.

Sendo assim, são necessários mais estudos com diferentes objetos em diferentes esferas do dia-a-dia, pois, apenas dessa forma será possível mapear adequadamente os determinantes da intenção no Brasil.

Com esse objetivo em mente, a presente pesquisa pretende realizar uma comparação entre as culturas nacional e estadunidense com relação à formação da intenção sob o fundo teórico da Teoria do Comportamento Planejado (Ajzen, 1991).

## 5. A presente pesquisa

Conforme apresentado no capítulo anterior, pode-se notar o quanto a cultura brasileira é diferente da cultura estadunidense. A utilização de modelos importados sem uma devida adaptação ao nosso contexto cultural pode levar a erros de análise e a um gasto indevido de recursos como tempo e dinheiro. As conseqüências do fato de que cada cultura apresenta diversas diferenças que podem influenciar no processamento das informações obtidas no ambiente são sistematicamente ignoradas; por exemplo, a importância que diferentes tipos de crença têm na formação da intenção não são levadas em consideração na maioria dos trabalhos. É comum o uso, sem ao menos uma reflexão crítica, de modelos advindos de culturas com um viés mais individualista e menos ligadas ao tipo de cognição predominante na nossa cultura, e que não se assemelham ao modo como as relações sociais se estabelecem.

Desta forma, esse trabalho tem como objetivo verificar a importância dos antecedentes da formação da intenção de se praticar turismo de aventura nas próximas férias com base na Teoria do Comportamento Planejado (Ajzen, 1991), em dois países com culturas distintas. Visa-se, com isto, apontar como as diferenças culturais podem influenciar o processo de tomada de decisão nessas duas culturas, através da importância que cada um dos construtos do modelo assume na formação da intenção em cada uma.

A principal idéia por trás desse estudo é que – conforme colocado no fundo teórico do modelo – a cultura, como uma variável de fundo, vai influenciar diferentemente os 3 construtos do modelo (atitudes, norma subjetiva e controle percebido). Para facilitar a compreensão do leitor, a Tabela 10 a seguir fará um resumo dos achados sobre cultura no Brasil e nos EUA, de acordo com os modelos apresentados.

Modelo	País	
	Brasil	EUA
Hofstede	Buscam e valorizam a distância entre superior e subordinado, valorizando hierarquias e buscando se conformar às normas e à opinião de quem é considerado importante. Evitam o contato com as ambigüidades da tomada de decisão, utilizando-se de recursos que permitam uma certa difusão de responsabilidade. Possuem uma estrutura menos individualista, tendo o grupo – seu bem estar e coesão – como aspectos relevantes do seu self. É uma cultura menos assertiva, que valoriza mais aspectos relacionais do que de desempenho.	É o país mais individualista, onde a opinião e a necessidade de coesão no grupo não são aspectos principais. Buscam uma maior consistência entre suas crenças e comportamento, e uma maior semelhança (de status) entre superior e subordinado. Possuem menos problema em lidar com a ambigüidade de uma decisão, são mais assertivos e consideram mais os aspectos de desempenho do que manter uma relação.
Triandis	É um país moderadamente coletivista vertical. Seus habitantes prezam pelo bem estar e coesão do grupo, entendendo e obedecendo as suas normas e aceitando a desigualdade como normal, e até desejada, pelo bem estar da ordem. Possuem as normas e papéis sociais como principais aspectos motivadores, mas, por ser um país apenas moderadamente coletivista, atitudes ainda têm um papel importante na motivação. Também considerado como protoindividualista, ou seja, em situação de sustento/trabalho, o brasileiro tende a apresentar um comportamento mais individualista.	É tido como exemplo de país individualista horizontal. Seus habitantes têm uma necessidade por individualidade como um dos seus principais motivadores e não se importam muito com a opinião do grupo, a não ser que haja algum ganho explícito associado. Possuem atitudes como um motivador mais forte do que normas sociais e tendem a se perceber como razoavelmente semelhantes (em status) aos seus endo-grupos.
Schwartz	Apesar de valorizar a autonomia, o faz com menos intensidade do que nos EUA. Seus habitantes valorizam mais a autonomia afetiva do que intelectual, e prezam pela manutenção da hierarquia, valorizando-a mais do que nos EUA. Além disso, apesar de valorizarem a dominância, o fazem com menos intensidade do que nos EUA	Encontra-se numa posição próxima ao Brasil, quando os dados são transformados em gráfico. Ambos valorizam a mesma polaridade do valor, mas os EUA possuem um escore maior do que o Brasil em todas as variáveis.

**Tabela 10 - Comparação sumarizada entre o Brasil e os EUA nos diferentes modelos apresentados**

Com base na Tabela 10, é possível considerar que no Brasil a norma subjetiva terá um peso maior do que atitudes, sendo capazes de explicar uma maior parcela da variância na intenção. Assim, baseando-se na literatura apresentada, segue-se a elaboração das hipóteses do estudo.

***H<sub>1</sub> – Na amostra nacional, a norma subjetiva terá um peso maior na predição de intenção do que atitudes.***

Resumindo o que fora apresentado, o Brasil é mais coletivista e verticalista, tendo a coesão do grupo como um aspecto relevante da sua auto-percepção. Além disso, possui uma menor valorização de autonomia (intelectual e afetiva), apresenta um maior desejo por hierarquia (bastante associada com conformidade) e uma maior dificuldade em lidar com situações onde a sua ação é antecedida por um sentimento de ambigüidade com relação aos resultados do comportamento. Ele também apresenta uma menor abertura a mudanças, tendendo a se manter com o que já tem e evitar o novo.

Ainda de acordo com o que fora anteriormente descrito, Normas Sociais (e por consequência, a subjetiva) possuem um papel importante na realização dessas disposições, uma vez que o seu componente injuntivo é capaz de auxiliar na manutenção da coesão e hierarquia dentro do grupo e seu componente descritivo auxilia a lidar com situações de ambigüidade. Além disso, como refletem o que as pessoas estão fazendo naquele momento, também fornecem as ferramentas de conduta mais adequadas.

Portanto, como extensão da Hipótese 1, esse trabalho considera que a norma subjetiva terá um maior poder preditivo na amostra nacional do que na estadunidense.

***H<sub>1a</sub> – Na amostra nacional, a norma subjetiva será capaz de explicar uma maior variância em intenções do que na amostra estadunidense.***

Os EUA, por ser um país mais individualista e horizontalista, e com uma maior valorização de autonomia e dominância do que o Brasil, não terão as suas intenções tão baseadas na norma subjetiva quanto o Brasil.

Entretanto, uma vez que os EUA também valorizam a hierarquia, a norma subjetiva será capaz de explicar alguma parte da variação do comportamento.

Quase como uma hipótese irmã, tem-se a predição de que, na amostra estadunidense, atitudes terão um maior peso do que a norma subjetiva na predição de intenção.

***H<sub>2</sub> – Na amostra estadunidense, atitudes terão um peso maior na predição de intenção do que a norma subjetiva.***

E, do mesmo modo que a norma subjetiva no Brasil, as atitudes serão capazes de explicar uma maior magnitude de variância na amostra estadunidense do que na nacional.

***H<sub>2a</sub> – Na amostra estadunidense, atitudes serão capazes de explicar uma maior variância em intenções do que na amostra nacional.***

Com relação ao controle percebido sobre o comportamento, o fato da medida não ter sido capaz de comportar um componente que abordasse a eficácia coletiva fará com que ele provavelmente seja capaz de explicar melhor a variância na amostra estadunidense do que nacional. Entretanto, isso não significa que o controle percebido do comportamento não seja eficaz na amostra nacional também. De fato, isto não pode ser verificado, uma vez que essa medida é um exemplo de ética imposta.

***H<sub>3</sub> – Controle percebido sobre o comportamento explicará uma maior parcela da variância na amostra estadunidense do que na amostra nacional.***

Para propiciar o teste das hipóteses, foram realizados dois estudos, cada um com duas fases (uma para cada cultura). O primeiro teve como objetivo levantar as crenças mais salientes com relação aos construtos abordados nesse estudo (atitude, norma subjetiva e controle percebido de comportamento) e o segundo, identificar as relações entre os construtos nas duas diferentes culturas.

Em seguida, serão descritos os dois estudos, incluindo seus resultados, que serão discutidos individualmente, seguindo-se de uma discussão geral dos resultados finais da pesquisa.

## 6. Estudo 1 – Eliciação

Uma vez que esse estudo realiza a comparação de um mesmo modelo (Teoria do comportamento planejado – Ajzen, 1991) em duas culturas diferentes, com histórias e peculiaridades próprias, e pelo fato da metodologia utilizada para a construção das escalas de atitudes, norma subjetiva e controle percebido se basear nas crenças mais salientes de cada cultura, a realização de um único instrumento – mesmo que traduzido e retraduzido – provavelmente levaria a conclusões equivocadas (ou inadequadas). Isto poderia ocorrer devido ao fato de que, por mais que seja esperada uma certa homogeneidade por parte das crenças relativas ao turismo de aventura (já que a mídia que o aborda é predominantemente internacional), é possível (e esperado) que a cultura de cada nação tenha servido como uma espécie de filtro, dando maior ou menor importância para cada faceta do objeto, e consequentemente gerando percepções e crenças diferentes sobre o turismo de aventura, que precisam ser investigadas.

Por se tratar de um estudo transcultural, esse trabalho irá partir de uma perspectiva *emic-ethic*, onde cada etapa da metodologia será aplicada igualmente em cada nação (Brasil e Estados Unidos). Existem algumas diferenças na metodologia em cada situação, mas elas serão discriminadas em cada sessão.

Essa etapa visa levantar quais são as crenças mais salientes com relação ao turismo de aventura nos quatro tipos de construtos utilizados nesse estudo, tendo como principal orientação seguir a recomendação de Ajzen (1991, 2002a, 2005) de que todas as medidas devem corresponder ao mesmo comportamento. No caso, praticar turismo de aventura nas próximas férias.

### 6.1. Metodologia

#### 6.1.1 Instrumento

O instrumento foi baseado nas recomendações propostas por Ajzen (2001, 2002a), que coloca que a melhor maneira de se abordar a maior quantidade possível de crenças relativas a um objeto é perguntar quais seriam os aspectos positivos e negativos com relação ao mesmo. Esse procedimento é coerente com o que Higgins (1996) coloca sobre disponibilidade de crenças.

Os instrumentos (anexos 5 e 6), foi composto de 9 questões abertas, sendo que 3 são relativas ao resultado do comportamento, 3 aos referentes normativos e 3 aos fatores de controle.

No caso de resultado de comportamentos, foi utilizada uma questão relativa aos aspectos positivos de se praticar turismo de aventura nas próximas férias, uma sobre os aspectos negativos e outra perguntando se havia mais alguma coisa que as pessoas se lembrassem.

Para referentes normativos, foi perguntado se havia grupos ou pessoas que aprovariam a prática turismo de aventuras nas próximas férias, se havia grupos ou pessoas que desaprovavam e se havia mais alguém que viesse à mente quando eles pensassem sobre praticar turismo de aventura nas próximas férias.

Para acessar quais seriam os fatores de controle, foi feita uma pergunta sobre a percepção de fatores ou condições que pudessem facilitar a prática de turismo de aventura nas próximas férias do respondente, uma sobre fatores ou condições que pudessem dificultar, e mais uma perguntando se havia mais alguma coisa que viesse à mente deles quando pensassem em praticar ou não turismo de aventura.

Além dessas perguntas, foi acrescentada uma parte sócio-demográfica que perguntava idade, país de nascimento, escolaridade e sexo.

Esse tipo de instrumento foi utilizado com sucesso em diversas pesquisas e com diferentes objetos, tais como: escolha de atividades de lazer (Ajzen & Driver, 1992), tabagismo entre adolescentes (Maher & Rickwood, 1997), entre outros.

Para cumprir com os objetivos desse trabalho, foram desenvolvidas duas versões de instrumento, uma em português e outra em inglês. Além disso, aspectos de cor, tamanho de fonte e contraste foram construídos de modo a facilitar a compreensão dos itens e preenchimento do questionário.

## **Instrumento nacional**

O instrumento nacional foi baseado nas recomendações de Ajzen (2002a). Após a sua construção, ele foi testado primeiramente com 20 alunos de uma classe de psicologia social (graduação), onde foi pedido para eles avaliarem a clareza dos itens e se de fato eles eram relativos aos construtos em questão. Posteriormente, o mesmo procedimento foi utilizado em uma amostra com 6 doutorandos de psicologia da Universidade de Brasília. Em ambos os casos, houve uma concordância de 100% de que os itens eram relativos

aos construtos que pretendiam mensurar e de que os itens eram adequados aos seus objetivos.

## **Instrumento estadunidense**

Assim como o instrumento nacional, esse instrumento também foi baseado nas recomendações de Ajzen (2002a). Devido à dificuldade de acesso à população estadunidense, não foi possível testar o instrumento em um grupo tão grande quanto na amostra nacional. Nesse caso, o instrumento foi testado primeiramente com dois estadunidenses nativos, residentes no Brasil, que estavam realizando intercâmbio estudantil. Em seguida, foi solicitado a uma lista de discussão estadunidense sobre psicologia social (Society for the Psychological Study of Social Issues – SPSSI) que alguns voluntários avaliassem o instrumento. No total, cinco doutores em psicologia e dois psicólogos (todos estadunidenses nativos) avaliaram o instrumento quanto à clareza e objetivo dos itens. A partir dessa avaliação, surgiram algumas modificações com relação ao tempo verbal utilizado nos itens positivos, e essas modificações foram aceitas.

Posteriormente, um estudo piloto “on-line” com uma amostra de 10 sujeitos (de cada país) indicou que o instrumento era adequado aos objetivos da pesquisa. Ambos os instrumentos encontram-se anexos a esse trabalho (anexos 5 e 6).

### **6.1.2. Procedimento**

#### **Fase nacional**

A versão nacional do questionário foi transformada em um formulário de preenchimento eletrônico, criado para que os respondentes pudessem receber um link por e-mail e responder ao instrumento on-line. Depois de preenchido, este formulário enviava os dados diretamente para um banco de dados MySQL, em um servidor nacional.

Foram enviados e-mails para diversas listas de discussão de praticantes de turismo de aventura no Brasil, solicitando que estes, após responderem, repassassem o questionário a todas as pessoas que pudessem. Devido a esse processo, não há como calcular percentual de resposta.

Tal procedimento gerou uma lista de crenças, em que cada uma das crenças foi avaliada por cinco juizes diferentes (alunos de graduação, após um treinamento). Para ser categorizada em uma das categorias, foi adotado o critério de concordância de 80%.

### **Fase estadunidense**

A versão estadunidense do questionário também foi transformada em um formulário de preenchimento eletrônico criado para que os respondentes pudessem receber um link por e-mail e responder ao instrumento on-line. A única diferença entre os 2 formulários foi o idioma utilizado, pois todas as outras características foram mantidas idênticas.

Foram enviados e-mails para professores, pesquisadores, alunos e grupos de e-mails nos EUA. O e-mail dos professores e pesquisadores foi encontrado nos seus respectivos sites e em alguns artigos, onde o e-mail dos autores estava disponível. De forma a evitar algum tipo de viés, não foi solicitado à eles que respondessem ao instrumento, mas que repassassem o email para quem eles pudessem, solicitando a resposta. Também foram enviados e-mails para grupos de escoteiros e grupos de atletas nos Estados Unidos. Devido a este procedimento, não há como calcular o percentual de resposta.

Assim como na fase nacional, este procedimento gerou uma lista de crenças, onde cada uma delas foi avaliada por cinco juizes diferentes (alunos de graduação, após um treinamento). Para ser categorizada em uma das categorias foi adotado o critério de concordância de 80% .

### **6.1.3. Sujeitos**

#### **Fase Nacional**

Nessa fase foram utilizados 67 sujeitos, com idades entre 14 e 59 anos ( $m=29.10$ ;  $dp=10.57$ ). Desses sujeitos, 50.7% são do sexo feminino; 1.5% têm apenas o primeiro grau completo; 16.4%, possuem o segundo grau completo; 43.4% possuem uma graduação incompleta, 20.9% possuem a graduação completa; 13.4% possuem mestrado incompleto e 1.5%, um doutorado incompleto. Além disso, um total de 74,6% têm algum tipo de emprego e 67,2% já praticou alguma modalidade de turismo de aventura pelo menos uma vez.

## **Fase Estadunidense**

Nesta parte, foram utilizados 53 sujeitos, com idades entre 19 e 67 anos ( $m=35.07$ ;  $dp=14.44$ ). O Sexo feminino representou 62.8% da amostra. Além disso, 2.3% da amostra possui apenas o “*high School*”, 58.1% estava ao menos cursando o “College”, 4.7% possui um “Graduated Degree”, 20.9% possui o “Master’s Degree” e 14.4% possui o PhD. No total, 83,7% têm algum tipo de emprego e 83.7% já praticou alguma modalidade de turismo de aventura pelo menos uma vez.

### **6.2. Resultados do Estudo 1**

Após a coleta, todas as respostas (crenças) foram agrupadas quanto aos seus temas, e suas frequências foram registradas. A ideia por trás deste procedimento é que as crenças que fossem mais citadas seriam as mais salientes, e mais facilmente recuperadas da memória pela população (Ajzen, 2002a).

A seguir, estão os Quadros que sumarizam o resultado do primeiro estudo (Etapa de eliciação) nas amostras nacionais e estadunidenses.

## 6.2.1. Fase Nacional

### Crenças sobre o resultado do comportamento

A Tabela 11, a seguir, mostra quais foram as crenças sobre o resultado do comportamento na amostra nacional (CRN). Estão registrados a sua definição, frequência e um exemplo de verbalização.

Resultado do comportamento	Definição	F%	Exemplo de verbalização
CRN1	O Turismo de Aventura (TA) fornece roteiros e oportunidades que as outras modalidades de turismo não são capazes de oferecer.	43,28	Permite uma maior liberdade de roteiros
CRN2	TA é capaz de fornecer um maior contato com a natureza.	35,82	Conhecer melhor a natureza
CRN3	A prática de TA propicia fortes emoções e excitação.	35,82	Sensação de liberdade
CRN4	O TA envolve algum tipo de risco ou perigo.	35,82	Perigoso
CRN5	Praticar o TA é bom, agradável.	34,33	É divertido
CRN6	Praticar TA alivia o estresse e renova as energias.	31,84	Retira o estresse do dia a dia
CRN7	O TA tem muitos custos.	31,84	É muito caro
CRN8	A prática de TA faz bem a saúde.	19,4	É uma atividade saudável
CRN9	Os roteiros de TA não fornecem boas acomodações; são desconfortáveis.	14,93	Falta de estrutura
CRN10	Praticar TA desafia limites, físicos e psicológicos.	10,45	Oportunidade de desafiar os meus limites
CRN11	Envolve atividades com um alto esforço físico, gera muito cansaço.	8,96	É um tipo de férias de que não descansa
CRN12	Praticar TA fornece algum tipo de material que permita contar algum tipo de vantagem (tirar onda).	5,97	Posso tirar onda com os meus amigos que não foram
CRN13	Durante a Prática de TA há a oportunidade de aprender novas habilidades.	2,99	Chance de aprender novas habilidades
CRN14	A prática de TA permite conhecer novas pessoas.	2,99	Posso conhecer novas pessoas

<b>Resultado do comportamento</b>	<b>Definição</b>	<b>F%</b>	<b>Exemplo de verbalização</b>
CRN15	Praticar TA pode fazer mal para quem não tem uma boa saúde.	2,99	Não é adequado para quem tem problemas de coração
CRN16	Em locais onde ser pratica TA não há multidões.	1,49	Não tem gente demais
CRN17	Durante a prática do TA não há muitas chances de se conhecer alguém para ficar/namorar.	1,49	Não dá pra conhecer muitas garotas
CRN18	Empresas que fornecem pacotes de TA não oferecem muita flexibilidade. Pacotes muito fechados.	1,49	Os pacotes são muito fechados
CRN19	Há muitos insetos nos locais onde ser pratica TA	1,49	Os lugares onde se pratica esse tipo de atividade têm muitos insetos
CRN20	As atividades realizadas durante a prática do TA não são capazes de proporcionar emoção durante muito tempo	1,49	Enjoa rápido

**Tabela 11 - Crenças mais salientes sobre o resultado do comportamento na amostra nacional**

Os dados apresentados acima indicam que quando as pessoas pensam em turismo de aventura, características ligadas ao diferente, contato com a natureza e excitação são as crenças mais salientes. Indo de acordo com a visão que os donos de operadora tem sobre as crenças que os praticantes teriam.

## **Referentes normativos**

A seguir, a Tabela 12 mostra quais as crenças sobre quem seriam os principais referentes normativos, na amostra nacional (RNN). Este Quadro mostra a definição dos referentes, sua frequência e um exemplo de verbalização.

<b>Referente Normativo</b>	<b>Definição</b>	<b>F%</b>	<b>Exemplo de verbalização</b>
RNN1	Amigos/namoradas e colegas próximos.	61,19	Minha namorada

<b>Referente Normativo</b>	<b>Definição</b>	<b>F%</b>	<b>Exemplo de verbalização</b>
RNN2	Parentes próximos.	52,24	Minha família
RNN3	Pessoas estereotipadas como “naturebas” e/ou “Bichos-grilo”	26,87	“Naturebas”
RNN4	A mãe do praticante.	14,93	Minha mãe
RNN5	Pessoas, com atitudes contrárias ao TA.	11,94	Pessoas que não gostam
RNN6	Personagens e atores que aparecem na grande mídia.	7,46	Personagens de filmes
RNN7	A equipe que organiza a atividade.	7,46	A equipe que está organizando a atividade
RNN8	Pessoas com “atitudes joviais”.	7,46	Pessoas jovens de espírito

**Tabela 12 - Crenças mais salientes sobre os Referentes Normativos na amostra nacional**

É interessante notar que a amostra nacional apresentou “mãe” como um referente separado de parentes próximos, indicando o caráter único desse referente na cultura nacional. Os referentes mais salientes são os amigos e parentes próximos, o que já era esperado pelo fato de ser uma cultura coletivista.

## **Fatores de Controle**

A Tabela 13, a seguir, mostra quais seriam as crenças relativas aos fatores que poderiam ajudar ou atrapalhar a prática do turismo de aventura nas próximas férias, na amostra nacional (FCN). A Tabela 13 abaixo mostra os fatores, a definição, a frequência e um exemplo de verbalização.

<b>Fator de Controle</b>	<b>Definição</b>	<b>F%</b>	<b>Exemplo de verbalização</b>
FCN1	Ter dinheiro disponível pode facilitar que se pratique TA	71,64	Não ter dinheiro suficiente
FCN2	Ter companhia facilitar a prática de TA	28,36	Poder contar com os meus amigos
FCN3	TA gasta muito tempo e que isso pode dificultar a prática de TA	26,87	Eu não tenho tempo suficiente

<b>Fator de Controle</b>	<b>Definição</b>	<b>F%</b>	<b>Exemplo de verbalização</b>
FCN4	A facilidade de acesso aos locais pode facilitar a prática de TA	25,37	É muito difícil chegar nos lugares adequados
FCN5	Determinadas características climáticas podem facilitar ou dificultar a prática de TA	23,88	Às vezes o clima não permite
FCN6	Uma divulgação mais adequada dos roteiros pode facilitar a prática de TA	14,93	Os roteiros são pouco divulgados
FCN7	Ter uma orientação técnica adequada para a atividade pode facilitar a prática de TA	11,94	Os guias são mal preparados
FCN8	A ausência ou presença de equipamentos adequados pode dificultar a prática de TA	11,94	Não dá pra fazer algumas coisas se o “cara” não tiver o equipamento
FCN9	Uma infra-estrutura adequada facilitar ou dificultar a prática de TA	11,94	Esses lugares não têm um bom hotel.
FCN10	Não ter uma saúde adequada pode dificultar a prática de TA	8,96	Ter uma saúde adequada
FCN11	Existe uma habilidade mínima pode a prática de TA	7,46	Não sei se conseguiria fazer as atividades
FCN12	A disponibilidade de um roteiro pode facilitar ou dificultar a prática de TA	7,46	Lugares onde é possível praticar são muito longes.
FCN13	É preciso ter um certo espírito de aventura/ser corajoso para praticar TA	2,99	Ser um espírito aventureiro
FCN14	Necessidade de ficar próximo à família pode dificultar a prática de TA	2,99	Não posso levar meus filhos
FCN15	Não ter a permissão dos pais pode impedir a prática de TA	1,49	Minha mãe não deixaria
FCN16	Gostar de TA é um fator facilitador para a prática desse tipo de turismo	1,49	Tem que gostar
FCN17	Ter medo das atividades dificultaria a prática de TA	1,49	Não pode ter medo

**Tabela 13 - Fatores de controle associado a prática de turismo de aventura na amostra nacional**

Na amostra nacional, as crenças que mais se destacam são as relativas a custo e a necessidade de companhia. O primeiro foi levantado junto com os operadores de agências de turismo e o segundo é uma característica já de uma cultura coletivista. Nesse tipo de esporte não há necessidade da prática em grupo, já que muitas atividades são pensadas para desafiar os limites individuais.

### **6.2.2. Fase Estadunidense**

## Crenças sobre o resultado do comportamento

A Tabela 14, a seguir, enumera as crenças sobre o resultado do comportamento na amostra estadunidense (CRE). Igualmente aos quadros anteriores, estão contidas nesse quadro: a definição das crenças, sua frequência e um exemplo de verbalização.

<b>Resultado do comportamento</b>	<b>Definição</b>	<b>F%</b>	<b>Exemplo de verbalização</b>
CRE1	Durante a prática turismo de aventura é possível experienciar momentos excitantes	50,94	exciting thrills that you often would not experience otherwise.
CRE2	A prática de TA envolve atividades perigosas	37,74	Danger to ones self
CRE3	O TA é divertido	30,19	Very fun
CRE4	Durante a prática de TA é possível experienciar coisas novas	26,42	Do something new
CRE5	TA proporciona desafios físicos	24,53	Physically challenging
CRE6	A prática de TA pode – ou não – proporcionar momentos relaxantes.	22,64	not necessarily a "relaxing" vacation
CRE7	Praticar TA envolve custos elevados	18,87	Costs
CRE8	O TA envolve risco	13,21	Physical danger/risk.
CRE9	Praticar TA permite escapar do usual	7,55	see and experience new and unusual things
CRE10	Praticar TA permite manter a forma	7,55	Advantages include staying in shape
CRE11	Quando se pratica TA é possível admirar belos locais na natureza	5,66	appreciating the natural beauty of diverse ecologies
CRE12	O TA propicia ao praticante uma chance de superar os seus medos	5,66	learning how to go against your fears
CRE13	Quem pratica TA tem uma maior chance de se machucar	3,77	You could get hurt
CRE14	O TA pode gerar histórias para se contar aos amigos	3,77	That it would be a good story to tell your friends about
CRE15	É possível se aprender novas habilidades quando se pratica TA	3,77	knowledge of new sports skills
CRE16	A prática de TA melhoraria a saúde dos seus praticantes	3,77	Promoting active leisure time (with overall improvement in health)
CRE17	O TA envolve experiência únicas	3,77	Unique experiences

<b>Resultado do comportamento</b>	<b>Definição</b>	<b>F%</b>	<b>Exemplo de verbalização</b>
CRE18	Boas memórias são criadas quando se pratica TA	3,77	Exciting memories
CRE19	A prática de TA pode afetar negativamente o ambiente	3,77	risk of harming environment
CRE20	A prática de TA envolve uma certa falta de conforto	3,77	possibly not quite the same quality of food or comfort, but that is to be expected
CRE21	Quando se pratica TA há uma maior chance de morrer	3,77	You could get hurt or even die
CRE22	É possível conhecer pessoas quando se pratica TA	1,89	meeting new people
CRE23	Quando se pratica TA há uma maior chance de sofrer uma experiência ruim	1,89	to have a bad experience and end up being more afraid of doing these activities in the future
CRE24	A prática de TA pode elevar a ansiedade	1,89	Risk of getting injured and possibly death, and anxiety
CRE25	O TA permite que se conheça novas paisagens	1,89	opportunity to see new landscapes
CRE26	Praticar TA aumenta as chances de se fazer novos amigos	1,89	knew friends
CRE27	A prática de TA estimula a economia local	1,89	stimulating the local economy
CRE28	Praticar TA faz bem ao “ego”	1,89	Sort of a ego benefit
CRE29	TA é um tipo de turismo que permite evitar multidões de turistas	1,89	Something that not everyone does, and that would be away from the masses of other tourists
CRE30	Praticar TA auxilia a criar uma consciência ambiental	1,89	... which might promote environmental concern for such areas
CRE31	Durante a prática de TA, existe uma certa dificuldade em lidar com os locais	1,89	locals do not understand our needs
CRE32	A prática de TA propicia maiores momentos de medo	1,89	FEAR

**Tabela 14 - Crenças mais salientes sobre o resultado do comportamento na amostra estadunidense**

É interessante citar, que na amostra estadunidense, as crenças relativas aos resultados do comportamento são semelhantes a aquelas encontradas na amostra nacional, destacando-se as crenças relativas ao diferente e ao risco/excitação.

## Referentes normativos

Na Tabela 15, abaixo, mostra quais as crenças sobre quem seria os principais referentes normativos na amostra estadunidense (RNE).

Essa Tabela mostra o nome dos referentes, a frequência um exemplo de verbalização.

Referente Normativo	Definição	F%	Exemplo de verbalização
RNE1	Amigos	54,72	Friends would approve
RNE2	Família estendida ( <i>relatives</i> ).	52,83	My aunts and uncle
RNE3	Membros do núcleo familiar ( <i>parents</i> )	28,30	My parents definitely would not want me to do anything too extreme
RNE4	Colegas	16,98	Colleagues
RNE5	Mãe	15,09	My mother
RNE6	Parceiros (namorada, noivo, esposa, etc.).	15,09	My fiancé would approve and join in
RNE7	Pares ( <i>peers</i> )	11,32	My dive buddies
RNE8	Parentes mais velhos.	11,32	Maybe my Grandma.
RNE9	Pessoas em geral.	9,43	...almost everyone I know would approve
RNE10	Filhos.	7,55	My 3 sons
RNE11	Crença de que mentores e professores aprovariam a prática de TA pelo indivíduo	3,77	My mentor who is about 35 at the moment
RNE12	Organizações ambientais.	3,77	Zen Peacemaker Order associates.
RNE13	Pessoas que se importam com a saúde	3,77	Persons who care about health
RNE14	Membros do sexo oposto poderiam ou não aprovar a prática de TA pelo indivíduo	3,77	Girls
RNE15	Praticante de turismo de aventura	1,89	People who practice Adventure Tourism
RNE16	Os órgãos de turismo do local	1,89	Department of tourism of the country in question
RNE17	Escoteiros	1,89	Boy scouts
RNE18	Indivíduos de mesma idade	1,89	Other people of my age
RNE19	Estadunidenses/europeus	1,89	Wealth and bored Americans and Europeans

Tabela 15 - Crenças mais salientes sobre os Referentes Normativos na amostra nacional

Apesar de as duas crenças mais salientes sobre quem seriam os referentes normativos na amostra estadunidense serem semelhantes às aquelas também encontradas na amostra nacional, as semelhanças acabam nesse ponto. A amostra estadunidense apresentou muito mais referentes, e eles são grupos muito mais difusos do que aqueles encontrados na amostra nacional.

## Fatores de Controle

A Tabela 16, abaixo, mostra quais são as crenças sobre os fatores que poderiam ajudar ou atrapalhar a prática do turismo de aventura nas próximas férias na amostra estadunidense (FCE). A Tabela abaixo mostra a definição, a frequência e um exemplo de verbalização.

<b>Fatores de controle</b>	<b>Definição</b>	<b>F%</b>	<b>Exemplo de verbalização</b>
FCE1	A prática de TA envolve muitos custos	45,28	If the price to engage in the activity was low
FCE2	Para praticar turismo de aventura é preciso ter tempo “sobrando”	41,51	having a tight schedule
FCE3	Para se praticar TA é preciso se ter dinheiro “sobrando”	30,19	not having disposable income
FCE4	A prática de TA envolve atividade com um alto nível de perigo, sem segurança	24,53	if the danger level was low
FCE5	A presença de um grupo de amigos pode ajudar facilitar a prática de TA	24,53	If I have more friends who are willing to engage in this adventure
FCE6	A facilidade de acesso a locais onde se pode praticar esse tipo de atividade pode facilitar a prática de TA	13,21	ease of access
FCE7	Certas características da família poderiam dificultar a prática de TA	13,21	Already having a child of my own discourages me
FCE8	Ter interesse em praticar pode facilitar a prática de TA	13,21	I have no interest at all
FCE9	A proximidade de locais adequados pode facilitar a prática de TA	11,32	Location
FCE10	Uma infra-estrutura adequada no local pode facilitar ou dificultar a prática de TA	11,32	Places where the medical infrastructure is limited
FCE11	Idade como um fator que pode ajudar ou atrapalhar a prática de TA	11,32	Age
FCE12	A saúde física pode ser um facilitador ou um empecilho para a prática de TA	9,43	Physical health

<b>Fatores de controle</b>	<b>Definição</b>	<b>F%</b>	<b>Exemplo de verbalização</b>
FCE13	Um treinamento adequado/inadequado pode facilitar ou dificultar a prática de TA	7,55	adequate training for whatever adventure I wanted to do
FCE14	Ter medo pode dificultar a prática de TA	5,66	balls (lack of fear),
FCE15	Estar em boas condições físicas (em forma) pode facilitar a prática de TA	5,66	lack of physical condition to participate
FCE16	CA estabilidade político-econômica do local pode ser um facilitador ou um empecilho para a prática de TA	3,77	Political stability of a region.
FCE17	O clima como obstáculo à realização de certas tarefas	3,77	certain weather not permitting the activities
FCE18	Uma alta quantidade de pessoas no local pode dificultar a prática de TA	3,77	the place being too crowded
FCE19	A sensação de segurança, de que não se vai morrer durante as atividades, como facilitadora da prática	3,77	If there was a somewhat assurance that I wouldn't die
FCE20	Saber que outros já fizeram (e com sucesso) pode facilitar a prática de TA	3,77	more and more people successfully completing the same task you are thinking about doing
FCE21	Uma certa garantia de que a atividade não prejudicaria o meio ambiente facilitaria a prática do TA	3,77	did not damage the environment in any way.
FCE22	Obrigações com trabalho e/ou estudo como empecilhos para a prática de TA	3,77	Sometimes work obligations do not make it possible for me to schedule things
FCE23	A presença de um bom instrutor pode facilitar a prática de TA	1,89	with a certified instructor
FCE24	Possibilidade de se trazer os filhos como condição para a prática de TA	1,89	I would have to be able to bring my son
FCE25	Ter um espírito/humor aventureiro facilitaria a prática de TA	1,89	have an adventurous mood
FCE26	A possibilidade de um choque cultural pode dificultar a prática de TA	1,89	... and culture shock
FCE27	Crença de que se houver uma maior possibilidade/facilidade de praticar TA facilitaria a prática do mesmo	1,89	Feasibility
FCE28	Temas da literatura podem facilitar a prática de TA	1,89	Literature
FCE29	A presença de belezas naturais no local poderia facilitar a prática de TA	1,89	natural beauty
FCE30	Certas promoções de marketing poderiam facilitar a prática de TA	1,89	A promotion

**Tabela 16 - Fatores de controle associado a prática de turismo de aventura na amostra estadunidense**

Cabe colocar que as crenças sobre quais seriam os fatores de controle na amostra estadunidense são semelhantes àqueles levantados na amostra nacional. Contudo, ele é mais característico dessa cultura, sendo condizente com os fatores já levantados na literatura.

### **6.3. Discussão**

Apesar de o principal objetivo desse estudo ser a obtenção de critérios para a criação dos itens, ele trouxe alguns dados que merecem ser melhor discutidos, pois contribuem significativamente para os objetivos deste trabalho no que se refere às diferenças culturais entre esses dois países e principalmente em relação à utilização de modelos estadunidenses sem uma análise crítica

Como pôde ser observado, existe uma certa homogeneidade em relação à semântica das verbalizações estadunidense e nacional relativas ao resultado do comportamento. Isso provavelmente se deve a propagandas e filmes, que expõem o indivíduo à informações similares sobre o que seria turismo de aventura. Conforme já colocado anteriormente, o próprio turismo de aventura é relativamente padronizado, pois depende de aspectos da natureza e de segurança. Por isso, essas semelhanças, no que se refere às crenças sobre o resultado do comportamento, são esperadas. Mesmo assim, houve um tema que surgiu em mais de 5% das verbalizações na amostra nacional e não apareceu tantas vezes na amostra estadunidense, que é a utilização da prática do turismo de aventura como um instrumento de status (contar vantagem).

Como já levantado na revisão teórica deste trabalho, o Brasil apresenta uma cultura mais verticalista do que a dos EUA. Nesse tipo de cultura, existe uma maior necessidade de manter o status e as hierarquias; logo, faz sentido que, na cultura nacional, certos indivíduos prestem mais atenção e busquem atributos que sirvam a esse tipo de estrutura de valores. Contudo, este foi o único tema desta natureza que se destacou na amostra nacional, e mesmo na amostra estadunidense surgiu um tema semelhante, mas que foi citado menos vezes.

A partir do que foi exposto acima, uma escala de atitudes que fosse traduzida (e retraduzida) provavelmente seria a mais adequada neste estudo, pois, devido à semelhança semântica das crenças das duas culturas, uma adequação de ordem lingüística poderia trazer bons resultados.

Em relação às crenças que apresentaram menor homogeneidade, estas foram aquelas a respeito de quem seriam referentes normativos. Na amostra nacional, os referentes são grupos facilmente identificáveis, e até estereótipos surgiram como referentes. Já na amostra estadunidense, os grupos são mais difusos. O referente que talvez melhor exemplifique essa diferença está entre as verbalizações da amostra estadunidense, onde “pessoas

em geral” surgiu como um referente, ao passo que na amostra nacional isso não foi sequer citado, refletindo o fato de que, em culturas individualistas-horizontalistas, os indivíduos se percebem como mais semelhantes aos demais. Neste tipo de cultura (individualista-horizontalista), as diferenças entre os indivíduos, e até entre os grupos, é tida como mais difusa do que em culturas coletivistas-verticalistas, onde os grupos são bem definidos, assim como os papéis sociais que eles e os indivíduos que os compõem representam. O maior reflexo disso é que uma escala de normas baseadas em referentes normativos é válida apenas na cultura onde foi desenvolvida, pois uma tradução não levaria em conta aspectos sociais e culturais da construção dos relacionamentos e, por isso, não refletiria o mesmo construto.

As crenças sobre os fatores de controle também não apresentam uma homogeneidade tão grande quanto as crenças sobre o resultado do comportamento. Contudo, não é tão heterogênea quanto as crenças sobre os referentes normativos. A principal diferença está no fato de que, na amostra estadunidense, há uma maior preocupação com aspectos ambientais, pois, conforme já apontado na revisão de literatura, um dos critérios que os estadunidenses levam em conta na hora de escolher um roteiro ou aceitar o preço de um pacote é a questão ambiental, sendo que eles preferem pagar mais caro se lhes forem oferecidas garantias de que a atividade não irá afetar o meio ambiente.

No caso de uma escala de controle percebido, a tradução-retradução de uma escala nacional para ser aplicada nos EUA não abordaria alguns aspectos do construto nessa cultura, ao mesmo tempo em que a realização de uma tradução-retradução de um instrumento baseado nas crenças estadunidense que fosse aplicado no Brasil teria itens que não refletiriam o construto, entrando como algum tipo de “ruído” na escala. Em ambos os casos, os resultados obtidos seriam enviesados, o que poderia levar à conclusões inadequadas sobre os resultados.

Com bases nesses dados, esse estudo confirma a necessidade da criação de instrumentos específicos (emic) para avaliar um construto universal (etic). Como Van de Vijver e Tanzer (1997) colocam, uma mera tradução criaria itens que: representariam uma parte invariante do construto, representariam apenas uma parcela do construto ou não representariam o construto em pelo menos uma das culturas.

É importante ressaltar que esse estudo levantou crenças que se encaixam em cada um dos tipos de itens colocados por esses autores. Assim, a tradução de uma escala baseada nas crenças sobre o resultado do comportamento levantadas nesse estudo traria consigo uma boa parcela de itens representando uma parcela invariante do construto nas

duas culturas, ao passo que a tradução de uma escala baseada nas crenças sobre os fatores de controle traria itens que representariam apenas uma parcela do construto. Além disso, em uma escala baseada nas crenças sobre quem seriam os referentes normativos, os itens não representariam o construto em pelo menos uma das culturas.

Por fim, a comparação das crenças de cada cultura com relação aos construtos do modelo levantadas nesse estudo confirma os argumentos de Van de Vijver e Tanzer (1997), pois foram levantadas diversas diferenças com relação às crenças sobre o objeto desse estudo que não seriam capturadas por uma tradução ou entrariam como interferência, por não fazerem parte das crenças originais de cada cultura.

A seguir, será apresentado o Estudo 2 - Survey - que tem como objetivo retratar as relações entre os diferentes construtos em cada cultura.

## **7. Estudo 2 – “Survey”**

O objetivo dessa fase foi coletar dados que permitam comparar como as variáveis primárias da Teoria do Comportamento Planejado (atitudes, norma subjetiva e controle percebido) interagem para formar a intenção de praticar turismo de aventura nas próximas férias. Para isso, foi confeccionado um instrumento para cada nação, cada um contendo cinco escalas: atitudes, normas injuntiva e descritiva, controle sobre o comportamento e intenção.

### **7.1. Metodologia**

#### **7.1.1. Sujeitos**

##### **Fase Nacional**

Nessa fase, foram utilizados 552 sujeitos, com idades entre 16 e 46 anos ( $m = 21,5$ ;  $dp = 3,859$ ). Desses sujeitos, 50,6% são do sexo feminino; 20,4% possuem o segundo grau completo, 73,9% possuem graduação incompleta, 2% possuem uma especialização incompleta, 2,9% possuem um mestrado incompleto e 0,8% possui um doutorado incompleto. Além disso, 59,2% já praticou alguma modalidade de turismo de aventura pelo menos uma vez.

Os sujeitos foram recrutados nos corredores da Universidade de Brasília e no Parque Sarah Kubitschek. A participação foi voluntária.

##### **Fase Estadunidense**

Para essa parte do estudo, foram utilizados 478 sujeitos, com idades entre 17 e 80 anos ( $m = 34,44$ ;  $dp = 11,98$ ). Desses sujeitos, 58,7% são do sexo feminino; 3,8% possuem apenas o “High School” completo, 18,7% estavam cursando o “College”, 36,4% possuem um “Graduated Degree”, 22% possuem o “Master’s Degree” e 19,1% possuem o

PhD. Além disso, 63% já praticou alguma modalidade de turismo de aventura pelo menos uma vez.

Os sujeitos foram recrutados pela Internet, através de um convite (anexo 7) enviado por e-mails à diversas listas de discussão sobre os mais variados assuntos possíveis, solicitando colaboração na pesquisa.

Para selecionar as listas de e-mails, foi utilizado como critério que elas deveriam ser relativas a algum assunto dentro dos Estados Unidos (e.g. ex-alunos do highschool, associações de esporte amador de futebol americano, organizadores de feiras de ciências). De modo semelhante à primeira fase, foi solicitado que os sujeitos re-enviassem esse e-mail para outras pessoas, fato que tornou impossível calcular o índice de respostas.

O leitor atento percebeu que existe uma diferença entre as médias das idades nas amostras estadunidense e nacional; entretanto, elas são comparáveis às médias das fases qualitativas.

## **7.1.2. Procedimentos**

### **Fase Nacional**

Nessa fase, foi utilizado um instrumento auto-aplicável, do tipo lápis e papel. Os sujeitos eram abordados enquanto realizavam alguma atividade ou pareciam estar esperando por algo/alguém, em situações onde preencher a um questionário não fosse desconfortável (de preferência sentados). Após a abordagem, era entregue o questionário (anexos 9 e 10). Este tinha o formato de um livreto, era do tamanho de uma folha de papel A4 e estava dobrado ao meio, sendo possível, deste modo, entregar um questionário de 4 páginas em apenas uma folha.

### **Fase Estadunidense**

Devido à distância entre os 2 países, não foi possível realizar a coleta dos dados do mesmo modo em que foi realizada no Brasil. Para contornar esse problema, foi elaborado um questionário baseado num sistema de preenchimento on-line, no qual o sujeito só precisaria clicar com o mouse nas respostas.

Trata-se de um formulário de banco de dados baseado num sistema PHP/MySQL. À todos os participantes, foi solicitado que respondessem ao questionário, evitando deixar respostas em branco. Para evitar que pessoas de outros países respondessem ao questionário, havia um pequeno *script*<sup>10</sup> que reconhecia o endereço IP do computador que estava acessando a página. Assim, caso esse endereço não fosse dos EUA, as respostas eram redirecionadas para um outro banco de dados. Não havia nenhum sistema de avisos para caso o sujeito não respondesse ao questionário, evitando, com isso, “assustar” o respondente e visando maximizar a quantidade de respostas.

### **7.1.3. Instrumento**

No total, cada instrumento continha cinco escalas. As quatro primeiras (atitudes, normas injuntiva e descritiva, e controle sobre o comportamento) foram baseadas nas crenças mais salientes coletadas na primeira etapa (eliciação). Como critério básico para todas as amostras, foi escolhido como ponto de corte a frequência de 5% para que uma crença fosse considerada na construção dos itens. Na amostra nacional, devido à grande facilidade de contato com os sujeitos, foram criados dois itens por categoria, visando abranger uma maior parcela do construto. Este procedimento não foi realizado na amostra estadunidense.

Ambos instrumentos encontram-se anexos a esse trabalho (anexos 8, 9 e 10).

## **Fase Nacional**

### ***Atitudes***

Como já colocado anteriormente, essa escala foi baseada nas crenças relativas ao resultado do comportamento, coletadas no Estudo 1. Para retirar algumas idiossincrasias, apenas os itens que tiveram uma ocorrência superior a 5% foram mantidos, totalizando doze categorias.

Para gerar os itens, cada categoria foi transformada em dois itens, sendo que um era o título da categoria e o outro era o seu oposto semântico (negativo), gerando um

---

<sup>10</sup> Termo técnico na área de informática. Refere-se a uma pequena série de instruções que o computador realiza quando o script é ativado.

total de 24 itens. Este procedimento foi realizado pelo fato de Ajzen (2001, 2002a) apontar que a melhor maneira de abordar uma maior parte do construto é perguntar sobre seus aspectos positivos e negativos.

Como os construtos foram avaliados de acordo com a teoria da expectativa-valor, todos eles foram avaliados quanto à probabilidade percebida pelos respondentes de encontrar as características descritas pelos itens quando eles pensam em praticar turismo de aventura nas próximas férias (numa escala de 0 a 6), e quanto à avaliação afetiva que eles fazem dessas mesmas características (numa escala de -3 a +3).

### ***Norma ubjetiva***

Para se mensurar a norma subjetiva, foram construídas 2 escalas. Ambas foram baseadas nas crenças sobre quem seriam os referentes normativos coletados no Estudo 1. Para retirar algumas idiosincrasias, apenas os itens que tiveram uma ocorrência superior a 5% foram mantidos. No caso da amostra nacional, como todas as categorias apresentaram uma ocorrência superior a 5% (a menor teve 7,46%), todas foram mantidas.

Para gerar os itens, cada categoria foi transformada em 2 itens, sempre colocando referentes que fossem similares e tendo como base para estabelecer similaridade às verbalizações dos sujeitos. O único referente que gerou apenas um item foi “Mãe”, pela ausência de um referente similar. Este procedimento totalizou em quinze itens.

### **Componente injuntivo**

Como esse construto está sendo avaliado de acordo com a teoria da expectativa valor, cada item foi avaliado duas vezes. A primeira foi com base no quanto o sujeito percebe que os grupos ou indivíduos levantados no Estudo 1 aprovam que ele realize o comportamento de praticar turismo de aventura nas próximas férias (numa escala de +3 a -3). Em seguida, o sujeito avaliou o quanto ele considera importante a opinião desses grupos ou pessoas (numa escala de 0 a 6).

### **Componente descritivo**

Para essa escala, foi solicitado que o indivíduo indicasse, numa escala de 0 a 6, o quanto ele percebia que os mesmos indivíduos ou grupos usados na escala do componente injuntivo realizam o comportamento de praticar turismo de aventura.

## ***Controle percebido sobre o comportamento***

Essa escala foi baseada nas crenças, coletadas no Estudo 1, sobre quais seriam os fatores que facilitariam ou dificultariam a prática do turismo de aventura. Para se retirar algumas idiossincrasias, apenas os itens que obtiveram uma ocorrência superior a 5% foram mantidos, totalizando em doze categorias.

Do mesmo modo que em atitudes, cada categoria deu origem a 2 itens: um que representasse o tema da categoria, e o outro, seu oposto semântico (negativo). Esse procedimento resultou em 24 itens.

Como esse construto foi avaliado de acordo com a teoria da expectativa-valor, todos os itens foram avaliados duas vezes. Na primeira vez, com relação à probabilidade de que esses fatores fossem encontrados durante a prática de turismo de aventura (numa escala de 0 a 6). Em seguida, esses itens foram avaliados a respeito da percepção do quanto esses fatores podem facilitar ou dificultar a prática do turismo de aventura. (numa escala de -3 a +3).

## ***Intenção***

Apesar dessa escala ter sido pensada para funcionar com apenas três itens, que, de acordo com Madden, Ellen & Ajzen (2002) e Armitage & Conner (2001), refletiriam aspectos da intenção (I expect that I will...; I want to...; I intend...), no estudo piloto, os sujeitos da amostra nacional apontaram dificuldades em entender o “I expect”, que foi des-trinchado em dois itens (“é provável” e “pretendo”).

## **Fase Estadunidense**

### ***Atitudes***

Do mesmo modo que na amostra nacional, essa escala foi baseada nas crenças relativas aos resultados do comportamento. Para retirar algumas idiossincrasias, apenas os itens que obtiveram uma frequência superior a 5% foram mantidos, totalizando doze categorias.

Para gerar os itens, foi selecionada uma frase/palavra que melhor resumisse a categoria, resultando em 12 itens.

Como os construtos serão avaliados de acordo com a teoria da expectativa-valor, todos eles serão avaliados quanto à probabilidade percebida pelos respondentes de encontrar as características descritas pelos itens quando eles pensam em praticar turismo de aventura nas próximas férias (numa escala de 0 a 6), e quanto à avaliação afetiva que eles fazem dessas mesmas características (numa escala de -3 a +3).

### ***Norma subjetiva***

A construção das escalas para se medir a norma subjetiva seguiu um procedimento similar ao adotado na amostra nacional. Foram construídas duas escalas, ambas baseadas nas crenças sobre quem seriam os referentes normativos. Para retirar as idiosincrasias, apenas os itens que obtiveram uma frequência superior a 5% foram mantidos, totalizando em 10 categorias, que foram transformadas em itens que refletiam quem são os referentes..

### **Componente injuntivo**

Como esse construto está sendo avaliado de acordo com a teoria da expectativa valor, cada item será avaliado duas vezes. Primeiramente, com base no quanto o sujeito percebe que os grupos ou indivíduos levantados no Estudo 1 aprovam que ele realize o comportamento de praticar turismo de aventura nas próximas férias (numa escala de +3 a -3). Em seguida, o sujeito avalia o quanto ele considera importante a opinião desses grupos ou pessoas (numa escala de 0 a 6).

### **Componente descritivo**

Para essa escala, foi solicitado que o indivíduo indicasse, numa escala de 0 a 6, o quanto ele percebia que os mesmos indivíduos ou grupos, usados na escala do componente injuntivo, realizam o comportamento de praticar turismo de aventura..

### ***Controle percebido sobre o comportamento***

Do mesmo modo que na amostra nacional, esta escala também é baseada nas crenças sobre quais seriam os fatores que facilitavam ou dificultavam a realização do comportamento. Para retirar algumas idiossincrasias, apenas os itens que tiveram uma ocorrência superior a 5% foram mantidos, totalizando 15 categorias.

Para gerar os itens, foi selecionada uma frase/palavra que melhor resumisse a categoria, resultando em 15 itens.

Como esse construto foi avaliado de acordo com a teoria da expectativa-valor, todos os itens foram avaliados duas vezes. Na primeira vez, com relação à probabilidade desses fatores serem encontrados durante a prática de turismo de aventura (numa escala de 0 a 6). Em seguida, esses itens foram avaliados a respeito da percepção do quanto esses fatores podem facilitar ou dificultar a prática do turismo de aventura. (numa escala de -3 a +3).

### ***Intenção***

Esse construto foi avaliado com três itens (I expect that I will...; I want to...; I intend...), que de acordo com Madden, Ellen & Ajzen (2002) e Armitage & Conner (2001), refletiriam aspectos importantes da intenção.

## **7.2. Resultados**

### **7.2.1. Limpeza do Banco de dados**

#### **Fase Nacional**

Visando traçar uma estratégia para lidar com os casos omissos, primeiramente foram identificados todos os questionários que tivessem 10% ou mais de respostas em branco. Isso significa que, nas escalas de atitude e controle percebido (ambas com 24 itens), foram identificados todos os questionários que deixaram pelo menos cinco respostas em branco (não respondendo a nenhuma das duas avaliações) ou deixaram de responder pelo menos dois itens (não respondendo a dois pares de avaliações). Para norma injuntiva (15 itens), foram identificados os questionários que tivessem pelo menos três respostas em

branco ou pelo menos um item sem responder. Já com relação à variável dependente desse estudo (intenção – 4 itens), foram identificados todos os questionários que tivessem pelo menos um item deixado em branco.

O objetivo desse procedimento foi verificar se houve uma grande quantidade de questionários com casos omissos, o que poderia dificultar as análises. A Tabela 17, abaixo, indica o resultado desse procedimento.

	<b>Atitudes</b>	<b>Norma Injuntiva</b>	<b>Norma Descritiva</b>	<b>Controle Percebido</b>	<b>Intenção</b>
<b>Atitudes</b>	<b>4</b>			<b>1</b>	
<b>Norma Injuntiva</b>					
<b>Norma Descritiva</b>					
<b>Controle Percebido</b>	<b>1</b>			<b>5</b>	
<b>Intenção</b>					

**Tabela 17 - Comparativo entre os questionários eliminados por excesso de casos omissos.**

Conforme pode ser observado neste Quadro, o procedimento citado anteriormente levou à eliminação de apenas nove questionários, o que corresponde a uma redução de 1,63%, que foram eliminados das próximas análises por não representarem um número significativo de questionários. Este procedimento não eliminou todos os casos omissos, apenas aqueles que deixaram de responder 10% ou mais dos itens de cada escala. Uma melhor análise dos casos omissos será realizada posteriormente.

Com relação às observações desviantes (*outlayers*), primeiramente todos os escores foram convertidos ao *ScoreZ*. Tabachnick e Fidel (2000) apontam que, uma vez que essa transformação seja realizada, os escores que estiverem fora do intervalo +3,29 e -3,29 serão observações desviantes em potencial. A Tabela abaixo mostra a distribuição desses casos desviantes em cada uma das variáveis.

	<b>Atitudes</b>	<b>Norma Injuntiva</b>	<b>Norma Descritiva</b>	<b>Controle Percebido</b>	<b>Intenção</b>
Atitudes	5				
Norma Injuntiva		3			
Norma Descritiva			1		
Controle Percebido	1			2	
Intenção					

**Tabela 18 - Distribuição das observações desviantes na amostra nacional**

Como pode ser observado na Tabela 18, esse procedimento resultou em onze observações que podem ser consideradas como desviantes. Com exceção de normas injuntivas, que apresentou apenas um item abaixo de -3,29, todas as outras observações desviantes foram acima de 3,29. Houve apenas um caso com observações desviantes em mais de uma escala (Controle Percebido e Atitudes).

Devido ao fato desses onze questionários representarem apenas 1,99% dos sujeitos da amostra original e 2,03% da amostra após a eliminação dos questionários com uma quantidade excessiva de casos omissos, eles também foram eliminados das próximas análises.

Após a realização de todos esses procedimentos, foram identificados mais 20 questionários que tinham pelo menos uma resposta em branco. Para estabelecer a melhor estratégia para lidar com esses casos omissos, o banco foi analisado com relação à distribuição aleatória dos destes. Seguindo as recomendações de Hair, Anderson, Tatham e Black (2005), foi criada uma nova variável para cada variável onde houvesse pelo menos um item em branco, tendo por objetivo separar o banco em 2 grupos (os que responderam dos que não responderam em cada uma das variáveis). A lógica por trás dessa técnica é que, caso haja uma diferença significativa entre a média dos grupos nas outras variáveis que não aquela que está sendo analisada, os casos omissos podem não estar distribuídos aleatoriamente, indicando um viés no instrumento de medida. Felizmente, esse não é o caso desta amostra, pois nenhuma das médias foi significativamente diferente em nenhum dos grupos.

Uma vez verificado que os casos omissos estão distribuídos aleatoriamente, é possível a utilização de estratégias para preencher tais casos. A estratégia mais popular é a substituição pela média (Tabachnick & Fidell, 2000), que possui a vantagem de não reduzir a média final da escala. Contudo, esse procedimento reduz a variância e a magnitude das correlações entre as variáveis. Para lidar com os casos omissos, esse estudo escolheu o EM (*expectation maximization*), que é um procedimento estatístico baseado em duas etapas. Na primeira – expectativa – é encontrada uma expectativa condicional de qual seria o valor omissos, tendo como base a atual estimativa dos parâmetros, tais como correlações. Na segunda etapa – maximização – é calculada a maior probabilidade de qual seria o valor omissos se ele tivesse sido respondido. Este processo é repetido até que seja obtida uma convergência entre a primeira e a segunda etapa. A principal vantagem do EM está no fato de que este método evitar a construção de matrizes impossíveis, além não permitir que a solução pareça ser melhor do que realmente é, e produzir estimativas mais realistas de variância (Tabachnick & Fidell, 2000; Hair, Anderson, Tatham & Black, 2005).

Visando identificar as observações desviantes multivariadas, primeiramente foi calculada a distância mahalanobis. Utilizando como ponte de corte  $\chi^2 = 18.467$  ( $p = .001$ , com 4 graus de liberdade - Tabachnick & Fidell, 2000; Hair, Anderson, Tatham & Black, 2005), foram identificados 2 sujeitos, que representam 0,36% da amostra original e 0,38% da amostra após as outras eliminações. A eliminação desses dois questionários, em conjunto as eliminações anteriores, levou a uma redução total de 3,99% da amostra, resultando em 530 questionários a serem analisados.

Após essas mudanças, foi possível calcular a normalidade de cada uma das escalas. Na Tabela 19 podem ser encontrados os valores de Skewness e Kurtosis (já divididos pelo erro). De acordo com Byrne e Campbell (1999), escores de Skewness e Kurtosis indicam uma distribuição normal quando estiverem no intervalo entre +1,5 e -1,5. Conforme observado, todas as variáveis apresentam uma distribuição razoavelmente normal, não sendo necessária nenhuma transformação para realizar as análises desse estudo.

Escala	Skewness	Kurtosis
Atitudes	-1,192	-0,025
Normas injuntivas	0,445	0,007
Normas descritivas	-0,043	-0,26
Controle percebido	0,807	-0,372
Intenção	-0,561	-1,387

**Tabela 19 - Skewness e Kurtosis para as variáveis atitude, normas injuntiva e descritiva, controle percebido e intenção, na amostra nacional**

Uma vez que estes procedimentos foram realizados, foi calculada a confiabilidade das escalas. A Tabela 20 mostra a correlação item-total dos itens da escala de atitude, após a retirada de alguns itens para melhorar a confiabilidade da escala, reduzindo a quantidade de itens de 24 para 19. Essa escala apresentou um alfa de ,755.

Itens	Correlação Item-total	Alfa de Cronbach se o item for deletado
atitude01	0,356	0,742
atitude02	0,609	0,721
atitude05	0,470	0,731
atitude06	0,582	0,720
atitude08	0,621	0,719
atitude09	-0,015	0,763
atitude10	0,246	0,750
atitude11	0,140	0,755
atitude12	0,018	0,762
atitude13	0,463	0,732
atitude14	0,275	0,749
atitude15	0,210	0,753
atitude16	0,487	0,730
atitude18	0,219	0,760
atitude19	0,229	0,752
atitude20	0,224	0,753
atitude22	0,106	0,758
atitude23	0,440	0,735
atitude24	0,123	0,756

**Tabela 20 - Correlação item-total para os itens de atitude na amostra nacional**

A Tabela 21, a seguir, mostra o mesmo procedimento para a escala de normas injuntivas. No caso dessa escala, não foi preciso excluir itens. O alfa de normas injuntivas ficou em ,750.

Itens	Correlação Item-total	Alfa de Cronbach se o item for deletado
N.Injuntiva01	0,443	0,728
N.Injuntiva02	0,424	0,729
N.Injuntiva03	0,421	0,730
N.Injuntiva04	0,408	0,731
N.Injuntiva05	0,301	0,743
N.Injuntiva06	0,397	0,732
N.Injuntiva07	0,074	0,755
N.Injuntiva08	0,160	0,750
N.Injuntiva09	0,471	0,726
N.Injuntiva10	0,400	0,733
N.Injuntiva11	0,381	0,736
N.Injuntiva12	0,408	0,731
N.Injuntiva13	0,376	0,736
N.Injuntiva14	0,087	0,753
N.Injuntiva15	0,430	0,730

**Tabela 21 - Correlação item-total para os itens de norma injuntiva na amostra nacional**

A Tabela 22, abaixo, mostra as correlações item –total para norma descritiva. O alfa obtido nessa escala foi de 0,713, e mesmo a retirada de algum item não melhoraria sua consistência interna.

Itens	Correlação Item-total	Alfa de Cronbach se o item for deletado
N. Descritiva01	0,239	0,706
N. Descritiva02	0,293	0,701
N. Descritiva03	0,260	0,704
N. Descritiva04	0,324	0,698
N. Descritiva05	0,291	0,704
N. Descritiva06	0,081	0,720
N. Descritiva07	0,200	0,710
N. Descritiva08	0,172	0,713
N. Descritiva09	0,467	0,684
N. Descritiva10	0,429	0,684
N. Descritiva11	0,523	0,672
N. Descritiva12	0,351	0,695
N. Descritiva13	0,417	0,685
N. Descritiva14	0,315	0,699
N. Descritiva15	0,336	0,696

**Tabela 22 - Correlação item-total para os itens de norma descritiva na amostra nacional**

A escala de controle percebido apresentou um alfa de 0,719. Assim como normas descritivas, a retirada de algum item não melhora significativamente a consistência interna da escala, conforme pode ser visto na Tabela 21.

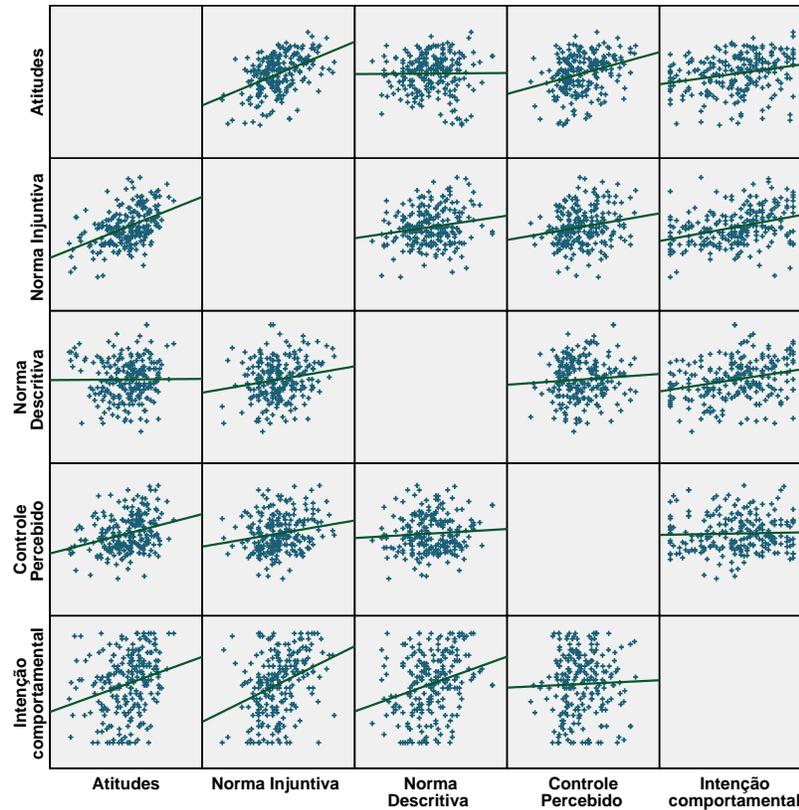
Itens	Correlação Item-total	Alfa de Cronbach se o item for deletado
Controle Percebido01	0,164	0,718
Controle Percebido02	0,122	0,720
Controle Percebido03	0,172	0,717
Controle Percebido04	0,336	0,704
Controle Percebido05	0,291	0,708
Controle Percebido06	0,344	0,703
Controle Percebido07	0,342	0,704
Controle Percebido08	0,204	0,714
Controle Percebido09	0,280	0,709
Controle Percebido10	0,327	0,704
Controle Percebido11	0,319	0,706
Controle Percebido12	0,278	0,709
Controle Percebido13	0,150	0,717
Controle Percebido14	0,318	0,706
Controle Percebido15	0,180	0,717
Controle Percebido16	0,272	0,709
Controle Percebido17	0,241	0,711
Controle Percebido18	0,218	0,713
Controle Percebido19	0,253	0,711
Controle Percebido20	0,166	0,718
Controle Percebido21	0,249	0,711
Controle Percebido22	0,319	0,705
Controle Percebido23	0,366	0,701
Controle Percebido24	0,374	0,701

**Tabela 23 - Correlação item-total para os itens de controle percebido na amostra nacional**

A melhor consistência interna foi obtida na escala de intenção, com um alfa de 0,899, conforme ilustra a Tabela 24.

Itens	Correlação Item-total	Alfa de Cronbach se o item for deletado
Intenção01	,711	,892
Intenção02	,803	,859
Intenção03	,760	,875
Intenção04	,829	,849

**Tabela 24 - correlação item-total para os itens de intenção na amostra nacional**



**Figura 7 - Matriz de Scatters entre todas as variáveis, na amostra nacional**

Com relação à linearidade, a Figura 7 – uma matriz de *scatters* – mostra que todas as relações bivariadas desse estudo apresentam uma estrutura linear. Os dados apresentados indicam que o banco de dados é adequado à realização dos testes estatísticos selecionados para esse trabalho.

Agora, serão apresentados quais foram os procedimentos utilizados para a limpeza do banco de dados da amostra estadunidense.

## **Fase Estadunidense**

Para lidar com os casos omissos, foi utilizado o mesmo procedimento que na amostra nacional, ou seja, Identificar e eliminar os questionários onde havia pelo menos 10% de casos omissos em qualquer uma das escalas, desde que esse número não fosse significativamente alto. Com este procedimento, foram eliminados 6 sujeitos, que deixaram praticamente todos os itens em branco. Com exceção desses questionários, não foi observado mais nenhum outro questionário com algum caso omissos, lembrando que a fase estadunidense foi coletada via formulário eletrônico e havia menos itens, o que sem dúvida

influenciou nesse procedimento. O total da amostra ficou em 472, uma redução de 1,255% em relação à amostra original.

Para identificar observações desviantes univariadas, todas as variáveis foram convertidas ao *scoreZ*, do mesmo modo que na amostra nacional. Com essa transformação, foi identificado apenas um questionário que satisfizesse a condição de estar fora do intervalo  $\pm 3,29$  ( $Z = -3,86$  – escala de atitudes), fazendo com que este fosse eliminado das análises subsequentes.

As observações desviantes multivariadas foram identificadas com base na distância mahalanobis, e foi utilizado como ponto de corte o valor de  $\chi^2 = 18.467$  ( $p = .001$ , com 4 graus de liberdade). Devido ao fato de nenhum dos questionários se encaixar nessa condição, não houve nenhuma eliminação. No banco de dados estadunidense foram eliminados apenas sete questionários, totalizando uma redução de 1,46% em relação à amostra original.

Com relação à normalidade, a Tabela 25, a seguir, mostra que todos os valores de skewness e kurtosis (já divididos pelo erro padrão) estão dentro do limite da normalidade ( $\pm 1.5$ ).

Escala	Skewness	Kurtosis
Atitudes	-1,248	0,075
Normas injuntivas	0,240	0,841
Normas descritivas	0,698	-0,355
Controle percebido	0,294	-0,243
Intenção	1,226	-1,455

**Tabela 25 - Skewness e Kurtosis para as variáveis atitude, normas injuntiva e descritiva, controle percebido e intenção, na amostra nacional**

A Tabela 26, abaixo, mostra a correlação item-total para os itens da escala de atitude na amostra estadunidense. Essa escala apresentou um alfa de ,842 e, apesar de ter originalmente 12 itens, um item foi retirado para melhorar a consistência interna.

Itens	Correlação Item-total	Alfa de Cronbach se o item for deletado
Atitude01	0,660	0,819
Atitude02	0,540	0,827
Atitude03	0,285	0,847
Atitude04	0,605	0,824
Atitude05	0,656	0,816
Atitude06	0,222	0,851
Atitude08	0,544	0,827
Atitude09	0,641	0,819
Atitude10	0,509	0,830
Atitude11	0,479	0,833
Atitude12	0,626	0,819

**Tabela 26 - correlação item-total para os itens de atitude na amostra estadunidense, após a retirada de itens.**

A Tabela 27, a seguir, mostra a correlação item-total para os itens da escala de normas injuntivas ( $a = 862$ ).

Itens	Correlação Item-total	Alfa de Cronbach se o item for deletado
N. Injuntiva01	0,529	0,853
N. Injuntiva02	0,790	0,829
N. Injuntiva03	0,732	0,834
N. Injuntiva04	0,455	0,858
N. Injuntiva05	0,733	0,834
N. Injuntiva06	0,528	0,856
N. Injuntiva07	0,453	0,858
N. Injuntiva08	0,643	0,844
N. Injuntiva09	0,556	0,852
N. Injuntiva10	0,374	0,864

**Tabela 27 - correlação item-total para os itens de norma injuntiva na amostra estadunidense**

Na próxima Tabela estão as correlações item-total para os itens de norma descritiva ( $a = ,828$ ).

Itens	Correlação Item-total	Alfa de Cronbach se o item for deletado
N. Descritiva01	0,535	0,810
N. Descritiva02	0,661	0,797
N. Descritiva03	0,617	0,803
N. Descritiva04	0,496	0,814
N. Descritiva05	0,567	0,808
N. Descritiva06	0,430	0,827
N. Descritiva07	0,517	0,812
N. Descritiva08	0,571	0,810
N. Descritiva09	0,542	0,811
N. Descritiva10	0,377	0,831

**Tabela 28 - correlação item-total para os itens de norma descritiva na amostra estadunidense**

Na Tabela 29, a seguir, pode-se observar as correlações item-total para os itens de controle percebido ( $\alpha = ,763$ ). Para melhorar a consistência interna, um dos itens foi eliminado da escala, resultando em 14 itens.

Itens	Correlação Item-total	Alfa de Cronbach se o item for deletado
Controle Percebido02	0,396	0,747
Controle Percebido03	0,360	0,753
Controle Percebido04	0,115	0,770
Controle Percebido05	0,351	0,751
Controle Percebido06	0,272	0,758
Controle Percebido07	0,129	0,769
Controle Percebido08	0,455	0,741
Controle Percebido09	0,467	0,740
Controle Percebido10	0,414	0,745
Controle Percebido11	0,524	0,735
Controle Percebido12	0,542	0,731
Controle Percebido13	0,488	0,738
Controle Percebido14	0,165	0,767
Controle Percebido15	0,536	0,732

**Tabela 29 - correlação item-total para os itens de controle percebido na amostra estadunidense, após retirada de itens**

E, por ultimo, na Tabela 30 estão as correlações item-total para os itens de intenção ( $\alpha = ,956$ ).

Itens	Correlação Item-total	Alfa de Cronbach se o item for deletado
Intenção01	0,912	0,931
Intenção02	0,867	0,966
Intenção03	0,943	0,908

**Tabela 30 - correlação item-total para os itens de intenção na amostra estadunidense**

Com relação à linearidade, a Figura 8, a seguir, mostra as relações bivariadas com todas as variáveis do modelo. Como pode ser observado, todas as variáveis apresentam relações lineares com as variáveis do modelo.

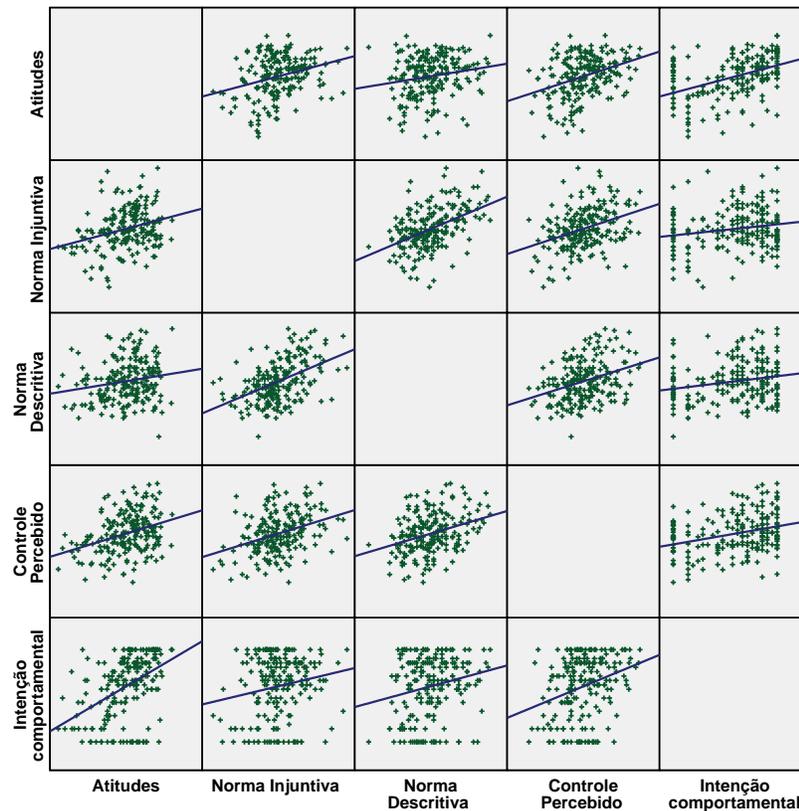


Figura 8 - Matriz de Scatters entre todas as variáveis, na amostra estadunidense

Uma vez que os bancos de dados nacional e estadunidense satisfazem as condições para a realização das análises, os resultados podem, então, começar a ser apresentados.

### 7.2.2. Correlações Múltiplas no modelo

A tabela a seguir mostra as correlações bivariadas entre os construtos na amostra nacional e na amostra estadunidense.

A Tabela 31 mostra que, na amostra nacional, Norma Injuntiva tem a melhor correlação com intenção, explicando individualmente 11,49% ( $R^2$ ) da variância de intenção e indicando que, no caso da amostra nacional, esse tipo de norma a mais saliente.

		ATTITUDE	N. INJUNTIVA	N. DESCRITIVA	CONTROLE PERCEBIDO
AMOSTRA NACIONAL	ATTITUDE	1			
	N. INJUNTIVA	0,460***	1		
	N. DESCRITIVA	0,008	0,180***	1	
	CONTROLE PERCEBIDO	0,299***	0,195***	0,073	1
	INTENÇÃO	0,252***	0,339***	0,266***	0,033
AMOSTRA ESTADUNIDENSE	ATTITUDE	1			
	N. INJUNTIVA	0,299***	1		
	N. DESCRITIVA	0,185***	0,474***	1	
	CONTROLE PERCEBIDO	0,355***	0,359***	0,344***	1
	INTENÇÃO	0,445***	0,180***	0,205***	0,301***

Tabela 31 - Correlações bivariadas entre as variáveis do modelo na amostra nacional e estadunidense (\*\* Correlação significativa com  $p < 0.01$ ; \*\*\*  $p < 0.001$  – bicaudal)

Em seguida, as melhores correlações são de Norma Descritiva, com 7,07%, e atitudes, com 6,35%. Controle percebido não se correlacionou com intenção, apenas com atitudes e Norma Injuntiva. Norma Descritiva se correlacionou apenas com intenção e Norma injuntiva, que se correlacionou significativamente com todas as variáveis. Todas as correlações são positivas e significativas, com  $p < ,001$ .

Já na amostra estadunidense, a correlação entre atitude e intenção é a de maior magnitude, explicando 19,8% da relação, seguida por controle percebido (9,06%), Norma Descritiva (4,2%) e Norma Injuntiva (3,24%). Todas as variáveis se correlacionaram positivamente entre si.

Diferentemente da amostra nacional, a Norma Descritiva aparentemente seria a mais saliente mas, mesmo assim, sua correlação é bem inferior à de atitude.

### 7.2.3. Teste das Hipóteses

Nas próximas sessões, serão realizadas análises mais adequadas e específicas para o teste das hipóteses.

**H<sub>1</sub> – Na amostra nacional, a norma subjetiva terá um peso maior na predição de intenção do que atitudes.**

Para testar esta hipótese, foi realizada uma regressão múltipla hierárquica entre as variáveis atitude, normas injuntiva e descritiva (como variáveis independentes), e intenção (como variável dependente). A Tabela 32, a seguir, sumariza os resultados obtidos.

Bloco	Variáveis	B	Intervalo de confiança do valor de $\beta$ (95%)		Sig.	R <sup>2</sup> Aj.	Mudança no R <sup>2</sup>	Significância da Mudança
			Inferior	Superior				
1	Atitude	0,252	0,135	0,407	0,001	0,059	0,064	< 0,000
2	Atitude	0,122	-0,017	0,280	0,083	0,119	0,063	< 0,000
	N.Injuntiva	0,283	0,159	0,462	0,001			
3	Atitude	0,143	0,008	0,299	0,038	0,163	0,048	< 0,000
	N.Injuntiva	0,233	0,105	0,407	0,001			
	N. Descritiva	0,223	0,102	0,350	0,001			
4	Atitude	0,165	0,027	0,327	0,021	0,165	0,006	0,215
	N.Injuntiva	0,238	0,110	0,412	0,001			
	N. Descritiva	0,227	0,107	0,355	0,000			
	Controle Percebido	-0,079	-0,227	0,051	0,215			

**Tabela 32 - Regressão múltipla hierárquica das variáveis do modelo na amostra nacional**

Como pode ser observado, a norma injuntiva foi a melhor preditora de intenção na amostra nacional. Essa variável é a melhor preditora em todos os Blocos que entrou, sendo responsável por um aumento de 6,3% no R<sup>2</sup> ( $p < 0,000$ ). Esses dados indicam que a norma injuntiva seria mais saliente, apesar de que o efeito de normas descritivas é muito próximo, havendo uma certa equivalência.

O segundo Bloco reflete a maioria dos estudos da Teoria da Ação Racional, possuindo apenas atitudes e norma injuntiva como variáveis independentes. Nesse Bloco, a norma injuntiva apresentou um beta 231,96% vezes maior ( $\beta = 0,283$ ;  $p < 0,000$ ) do que atitudes ( $\beta = 0,122$ ;  $p < 0,083$ ). É interessante notar o beta de atitudes é apenas marginalmente significativo. A queda no valor tanto do beta de atitudes quanto no valor do beta de norma injuntiva (menor do que na correlação bivariada) reflete o fenômeno da redundância, onde a parcimônia da explicação é prejudicada pelo fato das duas variáveis compartilharem uma parcela da variância explicada (Abbad & Torres, 2002). Esse fenômeno é esperado e previsto no modelo, pois este coloca que as variáveis seriam correlacionadas entre si (Ajzen, 1991).

O terceiro Bloco reflete uma versão mais adequada da norma subjetiva (por incluir tanto a norma injuntiva quanto a descritiva). Nele, os dois tipos de norma apresentam

betas superiores ao de atitudes. Para facilitar o entendimento dos dados, foi realizada mais uma regressão hierárquica, onde norma injuntiva e descritiva entram juntas no primeiro Bloco (representando, assim, a norma subjetiva) e atitudes, no segundo. A Tabela 33, a seguir, ilustra os resultados.

Bloco	Variáveis	$\beta$	Intervalo de confiança do valor de $\beta$ (95%)		Sig.	$R^2$ Aj.	Mudança no $R^2$	Significância da Mudança
			Inferior	Superior				
1	N.Injuntiva	0,301	0,196	0,465	0,001	0,151	0,151	< 0,000
	N.Descritiva	0,212	0,090	0,339	0,001			
2	N.Injuntiva	0,233	0,105	0,407	0,001	0,163	0,016	0,038
	N.Descritiva	0,223	0,102	0,350	0,001			
	Atitude	0,143	0,008	0,299	0,038			

**Tabela 33 - Regressão múltipla hierárquica entre atitudes e norma subjetiva, na amostra nacional**

Apesar da norma descritiva se correlacionar significativamente com normas injuntivas (Tabela 31), a Tabela 33 mostra que a redundância gerada por isso não é suficiente para diminuir o poder preditivo da norma injuntiva a ponto deste construto não ser mais o melhor preditor. Essa tabela indica novamente que, na amostra nacional, a norma injuntiva seria mais saliente, mas não nega a importância da norma descritiva. O segundo Bloco mostra que o acréscimo de atitude eleva o  $R^2$  em apenas 0,16 ( $p = 0,038$ ), que pode ser considerado muito baixo, se comparado à magnitude do  $R^2$  causado pela norma subjetiva.

A diminuição nos valores dos betas, em comparação com os “R’s” das correlações bivariadas, é devido ao fenômeno da redundância, um fenômeno já esperado nesse modelo.

As tabelas 31, 32 e 33 apresentam dados que suportam a Hipótese 1, onde a norma subjetiva teriam um maior poder explicativo do que atitudes. De fato, qualquer tipo de norma, injuntiva ou descritiva, apresenta – sozinha – um maior poder explicativo do que atitudes.

***H<sub>1a</sub> – Na amostra nacional, a norma subjetiva será capaz de explicar uma maior variância em intenções do que na amostra estadunidense.***

Um indício para a aceitação dessa Hipótese está nos  $R^2$ s obtidos nas correlações bivariadas (Tabela 31). Na amostra nacional, as normas injuntiva e descritiva apresen-

tam R's maiores do que o de atitude (0,339 e 0,266 contra 0,252), que, apesar se correlacionar significativamente com normas injuntivas, não se correlaciona o suficiente para diminuir o poder preditivo desta variável (por meio da redundância) a ponto desse construto não ser mais o melhor preditor. Já atitudes e normas descritivas não se correlacionam.

Analisando as equações de regressão pode-se ver que, enquanto na amostra nacional (Tabela 33) a norma subjetiva (descritiva e injuntiva) foram capazes de explicar apenas 15,1% da variância, na amostra estadunidense (Tabela 35) elas foram capazes de explicar apenas 5,1% (aproximadamente 3 vezes menos).

Portanto, os dados acima fornecem indícios para aceitar a Hipótese 1 e 1a.

## **H<sub>2</sub> – Na amostra estadunidense, atitudes terão um peso maior na predição de intenção do que a norma subjetiva.**

A título de comparação, é interessante notar que o R<sup>2</sup> da mostra estadunidense obtido é de 0,214 ( p < 0,000), enquanto o R<sup>2</sup> da amostra nacional foi de 0,165.

Na Tabela 34, o Bloco 4 coloca atitudes como o melhor preditor de intenção, e todos os tipos normas não apresentam sequer uma única relação significativa com a variável dependente, mesmo com todas apresentando uma correlação bivariada significativa. Em parte, esse fato também pode ser explicado pelo fenômeno da redundância, assim como na amostra nacional.

É interessante notar que, apesar da norma injuntiva e descritiva apresentarem uma correlação bivariada positiva e significativa com intenção, isso não ocorre na correlação múltipla, sendo que nos Blocos 2 e 3 o intervalo de confiança (95%) nas duas variáveis incluem o valor 0 e em nenhum dos casos as variáveis são significativas ou fazem alguma contribuição significativa na magnitude do R<sup>2</sup>.

Bloco	Variáveis	$\beta$	Intervalo de confiança do valor de $\beta$ (95%)		Sig	$R^2$ Aj.	Mudança no $R^2$	Significância da Mudança
			Inferior	Superior				
1	Atitude	0,445	0,321	0,567	0,001	0,195	0,198	0,000
2	Atitude	0,430	0,300	0,558	0,001	0,193	0,002	0,435
	N.Injuntiva	0,051	-0,078	0,180	0,435			
3	Atitude	0,424	0,294	0,551	0,001	0,202	0,013	0,066
	N.Injuntiva	-	-0,152	0,134	0,904			
	N. Descritiva	0,009	-0,009	0,270	0,066			
4	Atitude	0,387	0,253	0,518	0,001	0,214	0,015	0,046
	N.Injuntiva	-	-0,179	0,110	0,640			
	N. Descritiva	0,034	-0,040	0,242	0,161			
	Controle Percebido	0,141	0,003	0,288	0,046			

**Tabela 34 - Regressão múltipla hierárquica das variáveis do modelo na amostra estadunidense**

Do mesmo modo que na amostra nacional, foi realizada mais uma análise de regressão, utilizando a norma subjetiva no primeiro Bloco e atitudes no segundo. A Tabela 35, a seguir, ilustra esses resultados.

Bloco	Variáveis	$\beta$	Intervalo de confiança do valor de $\beta$ (95%)		Sig	$R^2$ Aj.	Mudança no $R^2$	Significância da Mudança
			Inferior	Superior				
1	N.Injuntiva	0,170	-0,046	0,259	0,170	0,051	0,051	0,005
	N.Descritiva	0,154	0,002	0,307	0,048			
2	N.Injuntiva	-	-0,152	0,134	0,904	0,202	0,163	0,000
	N.Descritiva	0,009	-0,009	0,270	0,066			
	Atitude	0,424	0,294	0,551	0,001			

**Tabela 35 - Regressão múltipla hierárquica entre atitudes e a norma subjetiva na amostra estadunidense**

Apesar de atitude se correlacionar significativamente com a norma injuntiva e descritiva (Tabela 31), as Tabelas 34 e 35 mostram que essa redundância não é suficiente para diminuir o seu poder preditivo a ponto desse construto não ser mais o melhor preditor.

Como pode ser observado, a mudança no  $R^2$  causada pelo acréscimo de atitudes (0,163;  $p < 0,000$ ) é maior do que o próprio  $R^2$  obtido no Bloco 1 (0,051;  $p = 0,005$ ), fornecendo indícios que suportam a Hipótese 2.

***H<sub>2a</sub> – Na amostra estadunidense, atitudes serão capazes de explicar uma maior variância em intenções do que na amostra nacional.***

Assim como na amostra nacional, o primeiro indício para a aceitação dessa hipótese está nos  $R$ 's obtidos nas correlações bivariadas. Na amostra estadunidense, atitudes apresentam um  $R$  muito maior do que na amostra nacional (Tabela 31 – 0,445 contra 0,252) e explicam 19,8%, enquanto na amostra nacional, explicam apenas 6,35% (aproximadamente 3 vezes menos).

Em segundo lugar, temos os resultados obtidos nas equações de regressão (Tabelas 35, 34, 33 e 32), onde atitudes apresentam um poder explicativo muito baixo na amostra nacional e acrescentam muito pouco na magnitude do  $R^2$ , ao passo que, na amostra estadunidense, essa variável é tida como a principal preditora.

Os dados acima, portanto, fornecem indícios para aceitar a Hipótese 2<sub>a</sub>.

**H<sub>3</sub> – Controle percebido sobre o comportamento explicará uma maior parcela da variância na amostra Estadunidense do que na Nacional.**

Observando a Tabela 31, pode-se verificar que controle percebido é capaz de explicar uma parcela muito maior de variância na amostra estadunidense (9,06%) do que na nacional (0,1%), sendo que esta última não foi significativa ( $p = 0,622$ ). Quando colocado em conjunto com as outras variáveis (Tabelas 32 e 34) na amostra nacional, o controle percebido não acrescenta predição e seu beta não é significativo ( $\beta = -0,079$ ;  $p = 0,215$ ), enquanto na amostra estadunidense ele entra como um preditor significativo (mudança no  $R^2$  de 0,015;  $p = 0,046$ ).

Esses dados indicam que controle percebido é capaz de explicar uma maior variância na amostra estadunidense do que na nacional, apoiando a Hipótese 3.

Amostra	Bloco	Variáveis	$\beta$	Intervalo de confiança de valores de $\beta$ (95%)		Sig	R <sup>2</sup> Aj.	Mudança no R <sup>2</sup>	Significância da Mudança	
				Inferior	Superior					
Nacional	1	Atitude	0,252	0,135	0,407	0,001	0,059	0,064	< 0,000	
	2	Atitude	0,122	-0,017	0,280	0,083	0,119	0,063	< 0,000	
		N.Injuntiva	0,283	0,159	0,462	0,001				
	3	Atitude	0,143	0,008	0,299	0,038	0,163	0,048	< 0,000	
		N.Injuntiva	0,233	0,105	0,407	0,001				
		N. Descritiva	0,223	0,102	0,350	0,001				
	4	Atitude	0,165	0,027	0,327	0,021	0,165	0,006	0,215	
		N.Injuntiva	0,238	0,110	0,412	0,001				
		N. Descritiva	0,227	0,107	0,355	0,000				
		Controle Percebido	-0,079	-0,227	0,051	0,215				
	Estadunidense	1	Atitude	0,445	0,321	0,567	0,001	0,195	0,198	0,000
		2	Atitude	0,430	0,300	0,558	0,001	0,193	0,002	0,435
N.Injuntiva			0,051	-0,078	0,180	0,435				
3		Atitude	0,424	0,294	0,551	0,001	0,202	0,013	0,066	
		N.Injuntiva	-0,009	-0,152	0,134	0,904				
		N. Descritiva	0,131	-0,009	0,270	0,066				
4		Atitude	0,387	0,253	0,518	0,001	0,214	0,015	0,046	
		N.Injuntiva	-0,034	-0,179	0,110	0,640				
		N. Descritiva	0,101	-0,040	0,242	0,161				
		Controle Percebido	0,141	0,003	0,288	0,046				

Tabela 36 - Comparação das regressões hierárquicas nas duas amostras

### **7.3. Discussão**

Todas as hipóteses desse estudo foram confirmadas.

Há indicações de grandes diferenças na formação da intenção na cultura estadunidense e nacional. O principal aspecto dessas diferenças foi o fato da influência normativa (norma subjetiva) ter tido um efeito muito maior na formação da intenção na amostra nacional do que atitudes, ao passo que, na amostra estadunidense, ocorreu o oposto.

Como já colocado anteriormente, o Brasil é um país moderadamente coletivista-verticalista (apesar de também ser considerado como proto-individualista). Isso significa que a sua população valoriza mais a opinião do grupo e prefere manter uma coesão entre seus membros, buscando pelo menos manter a sensação de que seus membros são semelhantes entre si (a não ser em situações onde a subsistência e sustento estejam envolvidas). Além disso, também significa que os membros da cultura brasileira acreditam que deve haver uma certa ordem e hierarquia dentro dos grupos, geralmente mantida pelas normas sociais presentes naquele contexto.

O Brasil apresenta também uma cultura menos assertiva e com papéis sociais mais rígidos do que os dos EUA. Apresenta também uma maior evitação de incertezas, buscando, assim, um maior suporte nas normas e padrões culturais. A revisão da literatura também apontou que o Brasil valoriza menos a autonomia do que os EUA, principalmente a autonomia intelectual.

Desta forma, as características apresentadas acima propiciam que haja uma maior influência de normas sobre atitudes na formação da intenção da amostra nacional, conforme visto nos resultados. Sendo assim, essa pesquisa indicou que, na formação da intenção de se praticar ou não turismo de aventura nas próximas férias, o brasileiro apresenta uma preocupação muito maior com a opinião dos membros de seus grupos e com a imagem que passam pra eles do que com os atributos do local.

Os dados indicaram também que o suporte social fornecido pelas normas é um determinante muito mais forte do que atitudes na formação da intenção da amostra nacional do que da amostra estadunidense. De fato, manter uma atitude positiva ou negativa apresentou pouco impacto na formação da intenção na amostra nacional.

O brasileiro, por apresentar uma construção de *self* mais interdependente, tem como um dos aspectos motivacionais mais importantes o reconhecimento e a aceitação.

Deste modo, valorizar os aspectos normativos do comportamento a ser realizado auxilia na obtenção de aceitação e status dentro do grupo ao qual ele faz parte, ou gostaria de fazer. Num tipo de cultura como a brasileira – mais coletivista e verticalista – uma maior preocupação com si mesmo do que com o grupo e a busca de uma satisfação mais imediata no próprio resultado do comportamento muitas vezes são tidas como algo negativo, passivo de sanções sociais que podem inclusive afetar a auto-estima e auto-categorização (Greenfield et. al., 2004).

A influência do grupo é tanta, que até mesmo a capacidade de individualmente realizar esse comportamento (controle percebido) não é levada em consideração pela amostra nacional. Assim, uma medida que levasse em consideração ou fosse baseada em aspectos do grupo (i.e. eficácia coletiva) provavelmente apresentaria um desempenho melhor. Já na amostra estadunidense, foi identificado que há uma preocupação muito maior com os atributos que serão encontrados no local e com a capacidade individual – percebida – de se realizar o comportamento, apresentando pouca ou nenhuma preocupação com os membros de seus grupos.

Na amostra nacional, uma análise maior da influência normativa indica que normas injuntivas apresentam uma influência um pouco maior do que descritivas. Como colocado por Cialdini e Trost (1998) e Cialdini e Goldstein (2004), normas injuntivas estão mais associadas à motivação de pertencer a um grupo, sendo que é neste tipo de norma que estão as regras de comportamento mais gerais. Os dados apontam que uma maior aceitação normativa leva a uma maior intenção; logo, a prática dessa atividade – além de não sofrer sanções sociais – provavelmente leva a algum tipo de status dentro do grupo, através da realização de um comportamento tido como aceitável.

As normas descritivas foram o segundo melhor preditor na amostra nacional. Esse tipo de norma tem uma maior probabilidade de ser mais forte em situações onde exista uma maior motivação em “emitir a resposta correta” e “fazer a coisa certa”. Diferentemente de normas injuntivas, onde a conformidade implica em uma certa mudança de atitude (Cialdini & Trost, 1998; Cialdini & Goldstein, 2004; Prentice & Miller, 1996), a conformidade a esse tipo de norma é local, sendo apenas um comportamento a ser emitido numa determinada situação. Por isso, não é surpresa o fato de que, na amostra nacional, atitudes se correlacionem com a norma injuntiva, mas não apresentem uma correlação significativa com a norma descritiva. As normas descritivas dão pistas sobre o que fazer, e refletem apenas aquilo que a maioria está fazendo naquele momento, naquele contexto. Portanto, só serão salientes se houver uma motivação em realizar um comportamento con-

siderado certo por um grupo que o indivíduo se identifique, ou seja, se auto-categorize como semelhante.

Conforme já colocado, o brasileiro tem a motivação de se perceber como semelhante aos membros do seu endo-grupo. Logo, a percepção de que seus membros praticam – ou não – a atividade afetará a sua intenção na mesma direção, sem necessariamente afetar a sua atitude sobre o comportamento, uma vez que esta constância não é importante para coletivistas. Isso ocorre em contraste com os EUA, que têm a constância cognitiva como uma das principais características na cognição do dia-a-dia (Anderson, 2005). Nesta amostra, um mero comportamento de lazer não foi capaz de fazer com que essa necessidade por constância cognitiva fosse subjugada pela conformidade a um grupo, pois, para isso, seria preciso um comportamento cuja a não realização trouxesse uma imagem negativa, na qual ele não se identificaria (i.e. roubar).

E seja por este dado, ou seja pelo fato de que dados em pesquisas em amostras estadunidenses indicam que seus membros se atentam mais e memorizam melhor as informações condizentes com suas atitudes (Best, 1992), é possível acreditar que os indivíduos com uma atitude positiva percebam que os referentes normativos praticam mais o turismo de aventura do que aqueles com uma atitude negativa. Já a amostra nacional não depende dessa constância, e a sua percepção é mais focada nas expectativas do outro. Logo, mesmo uma elevada atitude (negativa ou positiva) tenderia a influenciar menos a percepção do quanto os referentes normativos praticam ou não o comportamento em questão.

Ainda com relação aos EUA, é interessante ressaltar que os dados foram condizentes com os resultados obtidos em outras pesquisas, onde apenas atitudes e controle percebido foram bons preditores de comportamento (Armitage & Conner, 2001). Apesar de normas apresentarem uma correlação bivariada significativa com intenção, na equação de regressão apenas a norma descritiva apresentou um resultado que fosse significativo, mas extremamente inferior à magnitude apresentada por atitudes. Nesse caso, a correlação bivariada entre normas e intenção – que praticamente desaparece na regressão – provavelmente é resultado da já prevista correlação entre as principais variáveis do modelo (atitudes, normas e controle percebido). Seja por constância cognitiva ou por qualquer outra variável não analisada nesse estudo, esses fatores acabaram levando à uma covariância entre as variáveis, gerando a redundância apontada pelos resultados. Nesse caso – o da amostra estadunidense – a variável principal foi atitude, e com base em outros estudos sobre atitudes e memória na formação da atitude e da intenção, bem como na tomada de decisão (e.g. Best, 1992; Forgas, 1995; Anderson, 2005), é possível considerar que o efeito

das outras atitudes na intenção é o resultado do efeito de atitudes na interpretação da realidade (tanto da aprovação social, quanto dos recursos disponíveis).

Já com relação ao controle percebido do comportamento, essa variável foi bem correlacionada com intenção apenas na amostra estadunidense, conforme havia sido previsto. A idéia por trás desses resultados é que devido à relação do controle percebido com a auto-eficácia e pelo fato da medida utilizada não conseguir levantar aspectos grupais e coletivos da eficácia, a relação ente esse construto e intenção seria significativa apenas na amostra estadunidense. Infelizmente, não é possível afirmar com certeza que uma medida de eficácia grupal/coletiva realmente se correlaciona com intenção, sendo esta apenas uma hipótese plausível que deve ser investigada em outros estudos.

Os dados obtidos nesse estudo apontam para diferenças no modo como a intenção é formada nas duas amostras. Esse estudo argumenta que essas diferenças são o efeito da cultura na cognição desses indivíduos e nos próprios grupos a que eles pertencem. Diferenças, estas, que ocorrem tanto na percepção do objeto quanto nos próprios processos envolvidos na tomada de decisão. Os resultados indicam ainda que intervenções e estratégias de comunicação destinadas à amostras nacionais devem ser primeiro analisadas com base nas características da população.

Uma intervenção baseada em uma estratégia que funcionou numa determinada cultura (e.g. uma propaganda) não apresentaria os mesmos resultados numa outra, representando um gasto desnecessário de tempo e dinheiro. Por exemplo, uma propaganda que visa atrair mais público a um parque onde seja possível a prática de turismo de aventura, mesmo que mostre as atrações e atributos deste, terá um menor impacto do que uma outra propaganda que mostre a prática dessas atividades por pessoas que sejam semelhantes àquelas que se pretende atrair, e que deixe pelo menos implícito a aprovação dos grupos que o público alvo considera importante.

Os resultados desse estudo indicam que os achados na área de psicologia transcultural podem servir como uma boa heurística na predição do comportamento e pensamento. A comparação entre culturas forneceu os critérios para as elaborações das hipóteses desse estudo, ajudando tanto na compreensão do fenômeno quanto na predição dos resultados.

A psicologia nacional carece de mais estudos comparando os antecedentes da realização do comportamento. A utilização de modelos importados pode levar a conclusões inadequadas, seja por se basear numa teoria que seja específica de uma cultura (cuja gene-

realização para o Brasil não seria válida), seja por utilizar instrumentos que não foram desenvolvidos com base no funcionamento da nossa população.

O Estudo 1 trouxe exemplos de que algumas escalas não são culturalmente equivalentes. Mesmo procedimentos como a tradução-retradução e a padronização inter-item não seriam capazes de corrigir as falhas que surgiriam nesse estudo, caso fosse utilizado a tradução de alguma das versões dos instrumentos. Até mesmo o uso de um grupo de referência poderia ser inadequado, pois essa técnica partiria do princípio que os grupos se conhecem.

O Estudo 2 trouxe indícios de que a formação da intenção na cultura brasileira não obedece às mesmas regras que a cultura estadunidense. Enquanto os resultados na amostra nacional sugerem que a formação da intenção no Brasil é mais guiada por normas do que atitudes (fato ignorado em diversos trabalhos e intervenções realizados no Brasil), na cultura estadunidense ela é predominantemente baseada em atitudes.

Esse trabalho apontou para a necessidade da realização de outros estudos, não apenas relativos à formação da intenção, mas que comparem como certos processos ocorrem no Brasil e nos países onde os modelos foram originalmente desenvolvidos. Essa comparação pode auxiliar no desenvolvimento da psicologia sócio-cognitiva nacional e facilitar tanto a atuação do profissional quanto a própria compreensão que se tem do brasileiro.

## 8. Comentários Finais

Apesar dos bons resultados desse trabalho, existem certas dificuldades relativas à generalização dos resultados. A primeira, e mais evidente, é com relação à coleta de dados. Apesar de na etapa qualitativa (Estudo 1 – Survey) os procedimentos terem sido os mesmos nas duas culturas, isso não ocorreu na etapa quantitativa (Estudo 2). Nesta etapa, a coleta da amostra nacional foi feita com lápis e papel, havendo um aplicador que incentivava os sujeitos que não queriam responder a colaborar com a pesquisa, enquanto na amostra estadunidense houve apenas um convite solicitando a participação dos sujeitos na pesquisa.

Entretanto, Birnbaum (2004) comparou estudos que analisavam se havia alguma diferença significativa entre estudos que utilizavam amostras “presenciais” e “virtuais” e encontrou que ambas as amostras tendem a chegar a conclusões semelhantes. No entanto, conforme o comportamento sofre mais sanções sociais (e.g. preconceito e discriminação), a anonimidade fornecida pela *Internet* parece afetar a resposta, fornecendo respostas muitas vezes diferentes das que seriam dadas ao vivo. Felizmente, esse não é o caso desse estudo, uma vez que não existe uma forte sanção social com relação à prática de turismo de aventura que seja comparável à realização de um comportamento como discriminar um grupo de minoria ou outros tipos de comportamentos tidos como anti-sociais.

Outra limitação relevante está no fato desse estudo utilizar apenas um modelo para estudar a formação da intenção. Para as conclusões levantadas nesse estudo serem generalizadas com uma maior segurança, é necessário que se chegue a conclusões semelhantes mesmo com a utilização de outros modelos e metodologias.

A diferença na média das idades é outro fator que prejudica os dados, principalmente pelo fato de existirem pesquisas que indicam haver um certo efeito das variáveis demográficas nos construtos que balizaram a formulação das hipóteses desse trabalho. Por exemplo, autores como Long, Ziller e Henderson (1966), Gouveia e Clemente (2000) e Freeman (1997) apontam para uma relação positiva entre idade e individualismo. No caso desse estudo, isso implicaria em um viés justamente nos argumentos que embasam a hipótese, pois a amostra estadunidense é mais individualista, e é justamente a amostra mais velha. Assim, a diferença entre a importância de atitudes nas duas amostras pode ter sofrido efeito dessa variável, gerando um outro obstáculo para a generalização dos resultados do estudo.

Como última limitação para a generalização do estudo há o fato de que apenas um comportamento foi analisado: um objeto de lazer realizado num contexto específico. É possível, desta forma, que em outros comportamentos as diferenças defendidas aqui não ocorram. Neste sentido, é importante lembrar que o Brasil pode ser conceitualizado (também) como uma cultura proto-individualista, o que significa que, em situações onde o sustento está envolvido, o indivíduo passa a ter um funcionamento mais individualista (Triandis, 1995). Por exemplo, num comportamento onde o sustento esteja envolvido (e.g. comprometimento organizacional), é provável que a intenção dos brasileiros não seja tão guiada por normas. Este fato traz consigo a necessidade da replicação desse estudo com diversos outros objetos que ocorram em várias esferas do dia-a-dia, para que se possa mapear o funcionamento da formação da intenção do brasileiro.

Apesar de todas as limitações apresentadas, esse estudo trouxe dados que apontam para a necessidade de se realizar mais estudos a respeito de como ocorre a tomada de decisão do brasileiro, pois esta não seria igual e provavelmente não teria os mesmos processos realizados na cultura estadunidense. Esse estudo trouxe também algumas evidências de que a formação da intenção não é tão dependente de atitudes, e sim de normas sociais. Existiram outras variáveis? Qual o processo pelo qual as informações são julgadas? Que tipos de informação são levados em consideração? Essas perguntas precisam ser feitas e respondidas.

Os resultados dessa pesquisa possuem diversas aplicações. A primeira – e mais óbvia – é a criação de estratégias de comunicação que tenham como objetivo aumentar o número de praticantes de turismo de aventura ou a aumentar a frequência dos que já praticam. Para isso, uma estratégia válida seria a criação de uma comunicação persuasiva baseada nos achados desse trabalho. Ajzen (1992) coloca que esse tipo de comunicação é baseada numa mensagem com 3 componentes: (1) uma posição defendida, (2) argumentos sobre a posição defendida e (3) evidências factuais que maximizariam o poder dos argumentos. Nesse caso, a posição defendida seria a prática do turismo de aventura. Já os argumentos – no caso do Brasil – devem focar aspectos normativos, tais como aceitação de referentes, ou seja, pessoas semelhantes ao público alvo praticando o turismo de aventura. As estratégias de focar aspectos do local, as atividades em si e outros atributos seriam adequados à culturas como as do EUA, e podem não apresentar um resultado adequado na cultura brasileira. Quanto ao terceiro componente, podem ser utilizadas imagens das pessoas praticando, depoimentos ou alguma outra coisa que maximizasse os efeitos dos argumentos.

Estratégias semelhantes podem ser utilizadas para outros objetos, como carros, viagens, videogames etc. Desta forma, propagandas e estratégias de marketing destinadas ao público nacional podem ter a sua eficiência melhorada se forem embasadas em argumentos normativos. Até mesmo certos tipos de treinamentos e estratégias que visam mudanças organizacionais podem alcançar seus objetivos se levarem em conta aspectos normativos.

Contudo, esse trabalho não nega o efeito de uma argumentação baseadas em atributos que possam melhorar a atitude, apenas aponta que argumentos de cunho normativo podem ser mais eficientes. É importante lembrar que uma propaganda com enfoque normativo deve focar tanto o aspecto injuntivo quanto descritivo, conforme apontado por Cialdini (2003), pois ,caso contrário, ela pode perder a sua eficácia.

Por fim, esse trabalho trouxe indícios de que a formação da intenção na cultura brasileira apresenta aspectos bem diferentes da cultura estadunidense, de onde diversos modelos são importados, muitas vezes sem muitos critérios. Entretanto, a generalização desses resultados depende da replicação sistemática desse estudo com outros modelos e outros objetos. Deste modo, será possível mapear em que situações a intenção é mais ou menos influenciada por atitude, normas ou controle percebido, e com isso montar um corpo teórico capaz de fornecer indícios mais adequados para a predição da intenção e do próprio comportamento humano na nossa cultura.

## 9. Referências

- Aarts, H., & Dijksterhuis, A. P. (2003). The Silence of the Library: Environment, Situational Norm, and Social Behavior. *Journal of Personality & Social Psychology*, 84(1):18-28.
- Abbad, G., Torres, C. V. (2002). Regressão múltipla stepwise e hierárquica em Psicologia Organizacional: aplicações, problemas e soluções. *Estudos de Psicologia*, 7(número especial), 19-29.
- Adams, D. A., Nelson, R. R., & Todd, P. A. (1992) Perceived usefulness, ease of use, and usage of information technology: a replication. *MIS Quarterly*, 16, 227-247
- Ajzen, I. & Driver, B. L. (1992). Application of the Theory of Planned Behavior to Leisure Choice. *Journal of Leisure Research* 24, 207-224.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational and human decision processes*, 50, 179 – 211.
- Ajzen, I. (1992). Persuasive Communication Theory in Social Psychology: A historical perspective. Em M. J. Manfredo (Ed.). *Influencing Human Behavior: Theory and Applications in Recreation and Tourism* (pp 1-27). Illinois: Sagamore Publishing.
- Ajzen, I. (1996). The Social Psychology of Decision Making. Em E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Org.). *Social Psychology: Handbook of basics principles* (pp 297-325). New York: Guilfor press.
- Ajzen, I. (2001). The nature and operations of the Attitudes. *Annual Review of Psychology*, 52, 27-58.
- Ajzen, I. (2002a). *Constructing a TPB questionnaire: Conceptual and Methodological Considerations*. Disponível em: <http://www.unix.oit.umass.edu/~ajzen/pdf/tpb.measurement.pdf>.
- Ajzen, I. (2002b). Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control, and the Theory of Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*. 32, 1-20.
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, personality and behavior*. Berkshire, England: Open University Press.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Nova Jersey: Prentice-Hall.
- Anderson, N. H. (1981). *Foundation of information integration theory*. New York: Academic Press.

- Anderson, N. H. (1996). *A Functional Theory of Cognition*. Nova Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Anderson, N. H. (2001). *Empirical Direction in Design and Analysis*. Nova Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Araújo, L. F., Castanha, A. R., Barros, A. P. R., & Castanha, C. R. (2007). Estudo das representações sociais da maconha entre agentes comunitários de saúde. *Ciência & Saúde Coletiva*, 11(3), 827-836.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behavior: a meta-analytic review. *British journal of social psychology*, 40, 471-499.
- Armitage, C. J., Conner, M., & Norman, P. (1999). Differential effects of mood on information processing: evidence from the theories of reasoned action and planned behavior. *European journal of social psychology*. 29, 419-433.
- Arndt, J. Schimel, J. Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (2002). The intrinsic self and defensiveness: evidence that activating the intrinsic self reduces self-handicapping and conformity. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 28(5) 671-684.
- Bandura, A. (1998). Health promotion from the perspective of social cognitive theory. *Psychology and Health*, 13, 623-649.
- Bandura, A. (2002). Social Cognitive Theory in cultural context. *Applied Psychology: An International Review*, 51, 296-190.
- Bardi, A., & Schwartz, S. H. (2003). Values and Behavior: Strength and Structure of Relations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 1207-1220
- Barg, J. A. (1996). Automaticity in Social Psychology. Em E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Org.). *Social Psychology: Handbook of basics principles* (pp 169-183). New York: Guilfor press.
- Berkowitz (2004). *The social norms approach: Theory, research, and Annotated bibliography*. Nacional Social Norms Resource Center. ([www.socialnorm.org](http://www.socialnorm.org)) (agosto de 2004)
- Bernardi, R. A. (2006). Associations between Hofstede's Cultural Constructs and Social Desirability Response Bias. *Journal of Business Ethics*, 65,43-53
- Berno, T., & Ward, C. (2005). Innocence Abroad: A pocket guide to psychological research on tourism. *American Psychologist*, 60, 593-600.
- Best, J. B. (1992). *Cognitive Psychology* (4ed). Minneapolis: West Publishing.
- Birnbaum, M. H. (2004). Human Research and Data collection Via the Internet. *Annual Review of Psychology*, 55, 803-832.

- Blue, C. L., Wilbur, J., & Marston-Scott, M. (2001). Exercise among blue-collar workers: Application of the theory of planned behavior. *Research in Nursing & Health*, 24, 481-493.
- Bochner, S., & Hesketh, B. (1994). Power Distance, Individualism/Collectivism, and Job-Related Attitudes in a Culturally Diverse Work Group. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 25, 233 - 257.
- Bomtempo, R. & Rivero, J. C. (1992). *Cultural Variation on Cognition: the role of self-concept in the attitude-behavior link*. Artigo apresentado no Encontro da Academia Americana de Administração, Estados Unidos, Las Vegas, Nevada, Agosto.
- Bomtempo, R., Lobel, S., & Triandis, H. (1990). Compliance and Value Internalization in Brazil and the U.S.: Effects of allocentrism and anonymity, *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 21(2), 200-213.
- Bond, M. H. & Smith, P.B. (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Achs's (1952b 1956) line judgment task. *Psychological Bulletin*, 119, 111-137.
- Bond, M. H. (1988). Finding universal dimensions of individual variation in multicultural studies of values: The Rokeach and Chinese value surveys. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 1009–1015.
- Bond, M. H. (2000). Localizing the imperial outreach: the Big Five and more in Chinese culture. *American Behavioral Scientist*, 44(1),63–72.
- Bond, M. H., & Smith, P. B. (1996). Cross-Cultural social and organizational psychology. *Annual Review of Psychology*, 47, 205-235.
- Borsari, B. & Carey, K. B. (2003). Descriptive and injunctive norms in college drinking: A meta-analytic integration. *Journal of Studies in Alcohol*, 64, 331-341.
- Byrne, B. M., & Campbell, T. L. (1999). Cross-cultural Comparisons and the presumption of equivalent measurement and theoretical structure: A look Beneath the Surface. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 30, 555-574.
- Camargo, I. B., & Contel, J. O. B. (2004). Tradução e adaptação de questionários Norte Americanos para a avaliação de habilidades e conhecimentos na prática psiquiátrica brasileira. *Revista de Psiquiatria do Rio Grande do Sul*, 26(3),288-299.
- Carston, D. E., & Smith, E. R. (1996). Principles of Mental Representation. Em E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Org.). *Social Psychology: Handbook of basics principles* (pp 184-210). New York: Guilfor press.

- Cavalcanti, A. N. R., Dias, M. R., & Costa, M. J. C. (2005). Psicologia e Nutrição: predizendo a intenção comportamental de aderir a dietas de redução de peso entre obesos de baixa renda. *Estudos de psicologia*, 10(1), 121-129.
- Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1999). The chameleon Effect: the perception-behavior link and social interaction. *Journal of Personality and social psychology*, 76, 893-910.
- Chua, H. F., Leu, J., & Nisbett, R. E. (2005). Culture and Diverging Views of Social events. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 925-934.
- Cialdini (2003). Crafting normative messages to protect the environment. *Current directions in psychological science*, 12, 105-109.
- Cialdini, R. B., & Goldstein, N. J. (2004) Social Influence: Compliance and conformity. *Annual Review of Psychology*, 55, 591-621.
- Cialdini, R. B., & Trost, M. R. (1998). Social Influence: social norms, conformity and compliance. Em D. T. Gilber, S. T. Fiske & G. Lindzey (Org.) *The handbook of social psychology* (4ª ed., Vol 2, pp 151-192). Boston: McGraw-Hill
- Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1991). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of personality and social psychology*, 58(6), 1015-1026
- Clark, M. S. & Mills, J. (1993). The difference between communal and exchange relationships: What it is and is not. *Personality and social psychology bulletin*, 19(6), 684-691.
- CNN (2007). *World tourism sets record in 2006, U.N. agency says*. Acessado em 30 de Janeiro de 2007, disponível em: <http://www.cnn.com/2007/TRAVEL/01/29/world.tourism.ap/index.html>
- Courneya, K. S. & Friedenreich, C. M. (1999). Utility of the theory of planned behavior for understanding exercise during breast cancer treatment. *Psycho-Oncology*, 8, 112-122.
- Cruz, R. C. (2000). *Política de turismo e território*. São Paulo: Ed Contexto.
- Czerniak, C. M. & Lumpe, A. T. (1996). Predictors of Science Fair Participation Using the Theory of Planned Behavior. *School Science and Mathematics*, 7, 355-61
- D'Amorim, M. A. (1993). Influência de variáveis da personalidade na intenção de se realizar o auto-exame de mama. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 9(2), 315-328.
- D'Amorim, M. A., Torós, D., & Ferreira, C. (1996). Ser ou não ser candidato?. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 12(2), 157-163.

- Da Matta, R. (1991). *Relativizando: Uma introdução à antropologia social*. Rio de Janeiro: Rocco.
- Dessen, M. A. & Torres, C. V. (2002). *Family and socialization factors in Brazil: An overview*. Em W. J. Lonner, D. L. Dinnel, S. A. Hayes & D. N. Sattler (Orgs.), *Online Readings in Psychology and Culture* (Unit 13, Chapter 2), (<http://www.western.edu/~culture>), Center for Cross-Cultural Research, Western Washington University, Bellingham, Washington, USA.
- Dias, M. R. (1995). *AIDS, comunicação persuasiva e prevenção: Uma aplicação da teoria da ação racional*. Tese de doutorado. Brasília: UnB.
- DiMaggio, P. (1997). Culture and Cognition. *Annual Review of Sociology*, 23, 263-97.
- Dimenstein, M. (2000). A cultura profissional do psicólogo e o ideário individualista: implicações para a prática no campo da assistência pública à saúde. *Estudos de Psicologia*, 5,(1), 96-121.
- Eagly, A. H. & Chaiken, S. (1993) *The psychology of attitudes*. Texas: Harcourt Brace.
- Eagly, A.H., & Chaiken, S. (1998). Attitude structure and function. In: D.T. Gilbert, S.T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.). *The handbook of social psychology* (Ch. 7, pp.269-311). New York: McGraw-Hill.
- Ehrhart, M. G., & Naumann, S.E. (2004). Organizational citizenship behavior in work groups: A group norms approach. *Journal of applied psychology*, 89(6), 960-974.
- Fazio, R. H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE model as an integrative framework. Em M. P. Zana (Eds.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 23, pp 75-109). San Diego, CA: Academic Press.
- Fekadu, Z. & Kraft, P. (2002). Expanding the theory of planned behavior: The role of social norms and group identification. *Journal of health psychology*, 7(1) , 33-43.
- Feldman, D. C. (1984). The development and enforcement of group norms. *Academy of management review*, 9(1), 47-53.
- Feng, J. & Wu, Y. B. (2005). Nurse's intention to report child abuse in Taiwan: A test of the theory of planned behavior. *Research in Nursing & Health*, 28, 337-347.
- Filho, A. P. (2000). *Dicionário enciclopédico de ecologia e turismo*. São Paulo: Manole
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.

- Fishbein, M., & Middlestadt, S. (1995). Noncognitive effects on attitude formation and change: fact or artifact? *Journal of Consumer Psychology*, 4, 181-202.
- Fiske, A. P. (1992). The four elementary forms of sociality: Framework for a Unified Theory of Social Relations. *Psychological Review*, 99, 689-723.
- Fiske, A. P., Kitayama, S., Markus, H. R., & Nisbett, R. E. (1998). The cultural matrix of social psychology. In D. T. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Ed.), *Handbook of social psychology* (4th edition, pp. 915-981). New York: McGraw-Hill.
- Forgas, J. P. (1995). Mood and judgment: the affect infusion model (AIM). *Psychological Bulletin*, 117(1), 39-66
- Forgas, J. P., Chan, N. Y. M., & Lahan, S. M. (2002). Affective influences on thinking and behavior: Implications for clinical, applied and preventive psychology. *Applied & Preventive Psychology*, 10, 225-242.
- Freeman, M. A. (1997). Demographic Correlates of Individualism and Collectivism. *Journal of Cross-Cultural psychology*, 20(3), 321-341.
- Gelfand, M. J., Erez, M. Aycan, Z. (2007). Cross-Cultural Organizational Behavior. *Annual Review of Psychology*, 58, 479 – 514.
- Goldberg, L. R. (1981). Language and individual differences: The search for universals in personality lexicons. In L. Wheeler (Ed.), *Review of personality and social psychology*, (Vol. 2, pp. 141-165). Beverly Hills, CA: Sage.
- Gonçalves, S. M. C. M., & Dias, M. R. (1999). A prática do auto-exame da mama em mulheres de baixa renda: em estudo de crenças. *Estudos de psicologia*. 4(1), 141-159.
- Gouveia, V. V., & Clemente, M. (2000). O individualismo-coletivismo no Brasil e na Espanha: correlatos sócio-demográficos. *Estudos de Psicologia*, 5(2), 317-346.
- Gouveia, V. V., Andrade, J. M., Milfont, T. L., Queiroga, F., Santos, W. S. (2003). Dimensões Normativas do Individualismo e Coletivismo: É suficiente a dicotomia pessoal vs. social?. *Psicologia: Reflexão & Crítica*, 16(2), 223-234.
- Greenfield, P. M., Keller, H., Fuligni, A. & Maynard, A. (2003). Cultural pathways through universal development. *Annual review of psychology*, 54, 461-490.
- Hagger, M. S., & Chatzisarantis, N. L. D. (2005). First- and higher-order models of attitudes, normative influence, and perceived behavior control in the theory of planned behavior. *British journal of social psychology*, 44, 513-535.
- Hagger, M. S., Chatzisarantis, N. L. D., Barkoukis, V., Wang, J. C. K., Hein, V., Pihu, M., Soós, I., & Karsai, I. (2007). Cross-cultural generalizability of the Theory of

- Planned Behavior among young people in a physical activity context. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 29(1), 1-19.
- Hair, J. F., Anderson, R. R., Tatham, R. L., & Black, W. C. (2005). *Análise multivariada de dados*, 5ed. Porto Alegre: Bookman.
- Han, G., & Park, B. (1995). Children's Choice in Conflict: Application of the Theory of Individualism-Collectivism. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 26, 298 – 313
- Harris, M. (1980). *Cultural Matérialism: The Struggle for a Science of Culture*. New York: Random House.
- Haugtvedt, C. P. (1997). Beyond fact or artifact: an assessment of Fishbein and Middlestadt's perspectives on attitude change processes. *Journal of Consumer Psychology*, 6, 99-106.
- Heine, S. J., Lehman, D. R., Peng, K., & Greenholtz, J., (2002). What's Wrong With Cross-Cultural Comparisons of Subjective Likert Scales?: The Reference-Group Effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(6), 903-918.
- Henry, D. B., Cartland, J., Ruchcross, H. & Monahan, K. (2004). A return Potential Measure of setting norms for aggression. *American Journal of community psychology*, 33(2), 131-149.
- Higgins, E. T. (1996). Knowledge Activation: Accessibility, applicability and salience. Em E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Org.). *Social Psychology: Handbook of basics principles* (pp 133-168). New York: Guilfor press.
- Hilton, J. L., & Hoppel, W. V. (1996). Stereotypes. *Annual Review of Psychology*, 47, 237-271.
- Hofstede, G. (1981) *Culture's Consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Hooft, E. A. J. V., Born, M. P., Taris, T. W., Der Flier, H. V. (2006). The Cross-Cultural Generalizability of the Theory of Planned Behavior. *Journal of Cross-cultural Psychology*, 37(2), 127-135.
- Hui, C. H. (1988). Measurement of individualism – Collectivism. *Journal for Research in Personality*. 22, 17 – 36.
- Hui, c. H., & Villareal, M. J. (1989). Individualism-Collectivism and Psychological Needs: Their Relationships in Two Cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 20, 310 - 323.

- Hutz, C. S., Nunes, C. H., Silveira, A. D., Serra, J., Anton, M., & Wieczorek, L. S. (1998). O desenvolvimento de marcadores para a avaliação da personalidade no modelo dos cinco grandes fatores. *Psicologia Reflexão e Crítica*, 11(2), 395-411.
- Hwang, A., Francesco, A. M., & Kessler, E. (2003). The Relationship Between Individualism-Collectivism, Face, And Feedback And Learning Processes In Hong Kong, Singapore, And The United States. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 34, 72 - 91.
- Jackson, J. (1966). A conceptual and measurement model for norms and roles. *Pacific Sociological Review*, 9, 35-47.
- Jackson, J. (1975). Normative power and conflict potential. *Sociological Methods and Research*, 4, 237-263.
- Jesus, S. N. & Abreu, M. V. (1994). *Motivation to motivate Students by the Theory of Planned Behavior*. Artigo apresentado no Congresso Internacional de psicologia aplicada, Madri, Espanha, Julho.
- John, O. P., & Srivastava, S. (2001). The Big Five Taxonomy: History Measurement and Theoretical perspective. In L. Pervin and O.P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (2nd ed.). New York: Guilford
- Kallgren, C. A., Reno, R., & Cialdini, R. B. (2000). A focus theory of normative conduct: When norms do and do not affect behavior. *Journal of personality and social psychology*. 26(8), 1002-1012.
- Kausikan, M. H. (1993) Human rights must adjust to Asian power. *New Perspectives Quarterly*, 10, 62-63.
- Kimmelmeier, M., Burnstein, E., Krumov, K., Genkova, P., Kanagawa, C., Hirshberg, M. S., Erb, H. P., Wiczorkowska, G., & Noels, K. A. (2003). Individualism, Collectivism, and Authoritarianism in Seven Societies. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 34, 304 – 322
- Kim, M. S., Sharkey, W. F., & Singelis, T. M. (1994). Relationship between individual's self construal and perceived importance of interactive constraints. *International Journal of Intercultural Relations*. 18, 117-140
- Klassen, R. M. (2004). Optimism and realism: A review of self-efficacy from a cross-cultural perspective. *International Journal of Psychology*, 39(3), 205-230.
- Krebs, D. L. & Miller, D. L. (1985). *Altruism and aggression*. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (3<sup>a</sup> ed., Vol 2, pp 1-71). New York: Random House.

- Lapinsky, M. K. & Rimal, R. N. (2005). An explication of social norms. *Communication theory*, 15(2), 127 – 147.
- Lee, C., Green, R. (1991). Cross-Cultural Examination of the Fishbein Behavioral Intentions Model. *Journal of International Business Studies*, 22(2), 289-305.
- Lee, H. O., & Boster, F. J. (1992). Collectivism-Individualism in Perceptions of Speech Rate: A Cross-Cultural Comparison. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 23, 377 - 388.
- Lehman, D. R., Chiu, C., & Schaller, M. (1994) Psychology and Culture. *Annual Review of psychology*, 55, 689-714.
- Lima, V. M. L. M. (1982). *Efeitos de uma comunicação persuasiva sobre as crenças, atitudes e intenções de estudantes universitários, acerca de se cadastrar como doador voluntário e periódico de sangue: Uma aplicação da teoria de Fishbein & Ajzen*. Tese de mestrado. Brasília: UnB
- Lindenberg, K., & Hawkins, D. (1995). *Ecoturismo: Um guia para planejamento e gestão*. São Paulo: Senac.
- Logan, G. D., (1988) Toward an instance theory of automatization. *Psychological Review*, 95(4), 492-527.
- Loken, B. (2006). Consumer Psychology: Categorization, Inferences, Affect and Persuasion. *Annual Review of Psychology*, 57, 453-485.
- Long, B. H., Ziller, R. C., & Henderson, E. H. (1966). A study of Individualism: Some Demographic and Psychological Correlates. *Social Forces*, 45(1), 96-106.
- Lu, L., c., Rose, G., M., Blodgett, J. G. (1999). The Effects of Cultural Dimensions on Ethical Decision Making in Marketing: An Exploratory Study. *Journal of Business Ethics*, 18, 91–105.
- Maccoby, E. E. (2000). Parenting and its effects on children: on reading and misreading behavior genetics. *Annual Review of Psychology*, 51, 1-27.
- Madden, T. J., Ellen, P. S., Ajzen, I. (2002). A Comparison of the Theory of Planned Behavior and the Theory of Reasoned Action. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18(1), 3-9.
- Maher, R. A., & Rickwood, D.(1997). The Theory of Planned Behavior, Domain Specific Self-Efficacy and Adolescent Smoking. *Journal of Child and Adolescent Substance Abuse*, 6, 57-76.
- Major, B. & O'Brien, L. (2005) The Social psychology of Stigma. *Annual review of psychology*. 56, 393-421.

- Manning, R., & Kamp, D. J. M. V. (1996). Norm Congruence among tour boat passengers to glacier bay national park. *Leisure Sciences*, 18, 125-141.
- Marcondes, M. A. P., & Mota, I. S. (1986). Estudo da capacidade de carga do sistema praia-mar do parque estadual da ilha de Anchieta. *Boletim técnico do Instituto Florestal*. São Paulo: Instituto Florestal
- Marini, , M. M. (1984). Age and sequencing norms in the transition to adulthood. *Social Forces*, 63, 229-244.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and Self: Implications for cognition, emotion and cognition. *Psychological Review*. 98, 224-253.
- McCrae, R. R., & Costa, P. T. Jr. (1997). Personality trait structure as a human universal. *American Psychologist*, 52, 509–516
- Milner, O. A. (1956). The magical number seven plus minus two: Some limits on our capacity for processing information. *Psychological Review*, 63, 81-97
- Miller, G. J. (1994). Cultural Diversity in the morality of caring: individually-oriented versus duty-oriented interpersonal code. *Cross Cultural Research*, 28, 3-39.
- Millington, K., Locke, T., & Locke, A. (2001). Occasional studies: Adventure travel. *Travel and Tourism Analyst*, 4, 65-97.
- Ministério do Turismo (2005a). *Projeto de Normatização, e Certificação em turismo de aventura*. Brasília: Ministério do Turismo.
- Ministério do Turismo (2005b). *Regulamentação, Normatização, e Certificação em turismo de aventura: Relatório Diagnóstico*. Brasília: Ministério do Turismo.
- Nesdale, D., & Naito, M. (2005). Individualism-Collectivism and the Attitudes to School Bullying of Japanese and Australian Students. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 36, 537 - 556.
- Norman, W. T. (1963). Toward an adequate taxonomy of personality attributes: Replicated factor structure in peer nomination personality ratings. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 574-583.
- OIA. (2006). *Outdoor recreation participation study, eighth edition for year 2005, trend analysis for United States*. Boulder, CO: Outdoor Industry Association (OIA).
- Oskamp, S. (1991). *Attitudes and opinions* (2ed). Nova Jersey: Prentice – Hall
- Oyserman, D., Coon, H. M., & Kemmelmeier, M. (2002). Rethinking Individualism and Collectivism: Evaluation of Theoretical Assumptions and Meta-Analyses. *Psychological Bulletin*, 128(1), 3-72

- Pasa, S. F. (2000). Leadership influence in a high power distance and collectivist culture. *Leadership & Organization Development Journal*, 21(8) 414-426
- Pligt, J. V. D., & Vries, N. K. D. (1998). Belief importance in expectancy-value models of attitudes. *Journal of Applied Social Psychology*, 28, 1339-1354.
- Prentice, D. A., & Miller, D. T. (1993). Pluralistic Ignorance and Alcohol use on campus: Some consequences of misperceiving the social norm. *Journal of personality and social psychology*, 64(2), 243-256.
- Prentice, D. A., & Miller, D. T. (1996). The constructions of social norms and Standards. Em E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social Psychology: Hand Book of basic principles* (pp133 – 168)
- Quinn, K. A., & Macrae, C. N. (2005). Categorizing Others: The Dynamics of Person Construal. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88(3), 467-479.
- Reno, R. R., Cialdini, R. B., & Kallgren, C. A. (1993). The transsituational influence of social norms. *Journal of personality and social psychology*. 64(1), 104-112.
- Roccas, S., Sagiv, L., Schwartz, S. H., & Knafo, A. (2002). The Big Five Personality Factors and Personal Values. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(6), 789-801.
- Rodrigues, H., & Torres, C, V. (2006). *Atitudes, Normas e Turismo de aventura: um estudo piloto*. Trabalho apresentado no II Congresso brasileiro de psicologia organizacional e do trabalho. 27 de julho, Brasília.
- Schneider, P. & Heyniger, C. (2006). *2006 Adventure Travel Industry Research Round-Up*. XOLA, Adventure Industry Consultants.
- Schwartz, S. H. (1994). Are there universal aspects in the structure and contents of human values? *Journal of Social Issues*, 50, 19-45.
- Schwartz, S. H., & Bardi, A., (2001). Value Hierarchies Across Cultures: Taking a Similarities Perspective. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32, 268-290
- Schwartz, S. H., & Bilsky, W. (1990). Toward a theory of the universal content and structure of values: extensions and cross-cultural replications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 878-891.
- Schwartz, S. H., Melech, G., Lehmann, A., Burgess, S., Harris, M., & Owens, V. (2001). Extending the Cross-Cultural Validity of the Theory of Basic Human Values with a Different Method of Measurement. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32 (5), 519-542.

- Schwartz, S. H., Sagie, G. (2000). Value Consensus and Importance: A cross-national Study. *Journal of Cross, Cultural Psychology*, 31(4), 465-497
- Schwartz, S.H. (1999). A Theory of Cultural Values and Some Implications for Work. *Applied Psychology: An International Review*, 1999, 48 (1), 23-47
- Shafiro, M. V., Himelein, M. J., & Best, D. L. (2003). Ukrainian and U.S. American Females: Differences in Individualism/Collectivism and Gender Attitudes. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 34, 297 - 303.
- Sheeran, P. & Orbell, S. (1999). Implementation intentions and repeated behavior: augmenting the predictive validity of the theory of planned behavior. *European journal of social psychology*, 29, 349-369.
- Sheeran, P., Norman, P., & Orbell, S. (1999). Evidence that intentions based on attitudes better predict behavior than intentions based on subjective norms. *European journal of social psychology*, 29, 403-406.
- Sherman, S. J., & Fazio, R. H. (1983). Parallels between attitudes and traits as predictors of behavior. *Journal of Personality*, 51, 325-343.
- Singelis, T., & Triandis, H. (1995). Horizontal and vertical dimensions of individualism and collectivism: A theoretical and measurement refinement. *Cross-Cultural Research*, 29, 240-275.
- Sjoeberg, L., & Montgomery, H. (1999). Double denial in attitude formation. *Journal of Applied. Social Psychology*, 29, 606-21.
- Skinner, B. F. (1981). Selection by consequences. *Science*, 213, 501-504.
- Smith, P. B., & Bond, M. H. (1998). *Social Psychology Across Cultures* (3ed). Boston: Allyn and Bacon.
- Smith, P. B., Trompenaars, F., & Dugan, S. (1995). The Rotter locus of control scale in 43 countries: a test of cultural relativity. *International Journal of Psychology*, 30, 337-400
- Smith, P. B.; Bond, M. H; & Kagitçibasi, C. (2006). *Understanding Social Psychology Across Cultures: Living and working in a changing world*. London: Sage.
- Spink, M. J., Galindo, D., Cañas, A., & Souza, D. T. (2004). Onde Está o Risco? Os seguros no contexto do turismo de aventura. *Psicologia & Sociedade*, 16(2), 81-89.
- Steenkamp, J. B. E. M., Hofstede, F. T., & Wedel, M. (1999). A cross-national investigation into the individual and national cultural antecedents of culture innovativeness. *Journal of marketing*, 63(2), 55-69.

- Sue-Chan, C., & Ong, M. (2002). Goal assignment and performance: Assessing the mediating roles of goal commitment and self-efficacy and the moderating role of power distance. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 89(2), 1140-1161
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. (2001). *Using Multivariate Statistics* (4ed). Needham Heights, MA: Allyn & Bacon
- Tanizaki, T. Y. (1984). *Atitudes e intenções de jovens estudantes em relação ao intercuro sexual pré-marital: Uma aplicação da teoria de Fishbein & Ajzen*. Tese de mestrado. Brasília: UnB.
- Torres, C. V. (1999) *Leadership style norms among Americans and Brazilians: Assessing differences using Jackson's Return Potential Model*. Tese de Doutorado, California School of Professional Psychology, San Diego.
- Trafimow, D., & Fishbein, M. (1994). The moderating effect of behavior type on subjective norm-behavior relationship. *Journal of Social Psychology*, 134, 755-763.
- Trafimow, D., Triandis, H. C., & Goto, S. (1991). Some tests of the distinction between private self and collective self. *Journal of Personality and Social Psychology*. 60, 649 – 655.
- Triandis, H. C. & Suh, E. M. (2002). Cultural influences on personality. *Annual review of psychology*, 53, 133 – 160.
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism & Collectivism*. Boulder, CO: Westview.
- Triandis, H. C. (1999) Cross Cultural Psychology. *Asian Journal of Social Psychology*. 2, 127-143.
- Triandis, H. C., & Suh, E. M. (2002). Cultural Influences on personality. *Annual Review of Psychology*, 53, 133-60.
- Triandis, H. C., (1994). Cross-Cultural Industrial and organizational psychology. Em H. C. Triandis, M. D. Dunnette, & L. M. Hough (Eds.), *Handbook of industrial and organizational psychology*, 2ª edição, Volume 4 (pp. 103 – 172). Palo Alto, CA: Consulting press.
- Triandis, H. C., Chen, X. P., Chan, D. K. (1998). Scenarios for the measurement of collectivism and individualism. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 29(2), 275-280.
- Triandis, H. C., Leung, K. Villareal, M. & Clack, F. L. (1985). Allocentric vs. Idiocentric Tendencies: Convergent and discriminant validation. *Journal of Research in Personality*. 19, 395 – 415.

- Triandis, H. C., & Gelfand, M. J. (1998). Converging Measurement of horizontal and vertical individualism and collectivism. *Journal of personality and social psychology*, 74(1), 118, 128.
- Trompenaars, F., & Turner, C. H. (2000). *Riding the waves of culture: Understanding Cultural Diversity in Business*. Londres, 2ed: Nicholas Bradley Publishing
- Tupes, E. C., & Christal, R. C. (1992). Recurrent personality factors based on trait ratings. *Journal of Personality*, 60, 225-251.
- UNWTO (2006). International tourism up 4.5% in the first four months of 2006. *World Tourism Barometer*, 4(2). Acessado em 21 de setembro de 2006. Disponível em <http://www.unwto.org/facts/menu.html>
- UNWTO (2007). Another record year for world tourism. *World Tourism Barometer*, 5(1). Acessado em 30 de janeiro de 2006. Disponível em <http://www.unwto.org/newsroom/Releases/2007/january/recordyear.htm>
- Valiquete, C. A. M., Valois, P., Desharnais, R., & Godin, G. (1988). An item-analytic investigation of the Fishbein and Ajzen Multiplicative Scale: the problem of simultaneous negative evaluation of belief and outcome. *Psychological reports*, 63, 723-728.
- Van de Vijver, F., & Tanzer, N. K. (1997). Bias and equivalence in cross-cultural assessment: An overview. *European Review of Applied Psychology*, 47, 263-279.
- Wallace, D. S., Paulson, R. M., Lord, C. G. & Bond Jr., C. F. (2005). Which behaviors do attitudes predict? Meta-analyzing the effects of social pressure and perceived difficulty. *Review of general psychology*, 9, 214-227.
- Wan, C., Chiu, C., Peng, S., & Tam, K. (2007). Measuring Cultures Through intersubjective cultural norms: implications to predicting relative identification with two or more cultures. *Journal of Cross cultural psychology*. 38(2), 213-226.
- White, C. J. (2005). Culture, emotions and behavioral intentions: Implications for tourism research and practice. *Current issues in tourism*, 8(6), 510-531.
- Winnicott, D. M., (1990). *O ambiente e os processos de maturação: estudos sobre a teoria do desenvolvimento emocional*. Porto Alegre: Artes Médicas.
- Yang, S., Allenby, G. M., & Fennel, G. (2002). Modeling Variation in brand preference: the roles of objective environment and motivating conditions. *Marketing Science*, 21(1), 14-31

# 10. Anexos

***Anexo 1. Convite para  
participação do Estudo 1  
– Fase nacional***

[click here to english version/clique aqui para versão em inglês](#)

**Caro Amigo, Colega, Professor ou Parente,**

Estou enviando esse e-mail para solicitar a sua participação em um projeto de pesquisa o qual é parte da coleta de dados para o meu mestrado em psicologia na Universidade de Brasília.

Um dos objetivos dessa pesquisa é identificar de que modo as pessoas decidem como passar suas próximas férias. Para isto, estou pedindo a sua colaboração para preencher um pequeno questionário "on-line" relacionado com o tema: "Turismo de Aventura".

Eu preciso que aqueles que respondam esse questionário **NÃO SEJAM** estudantes de psicologia, **NEM** psicólogos.

Caso você se enquadre nessa descrição, por favor clique no link abaixo para acessar o questionário. Se possível, eu gostaria que, após responder ao questionário, você enviasse essa solicitação para colegas, amigos, ou parentes.

Caso você não se enquadre nessa descrição, eu gostaria que você enviasse esse e-mail para seus amigos, colegas e parentes. Novamente, eu seria muito grato.

Você achará o questionário muito fácil de ser respondido, e o tempo necessário não é superior a 10 minutos.

Muito obrigado pela sua colaboração

[Clique aqui para ir ao questionário](#)

**Atenciosamente,**

**Hugo Rodrigues**

Psicólogo - Principal pesquisador  
CRP - 10841/01

[Universidade de Brasília- UnB](#)

Brasília, DF - Brasil

[Group Consuma - Pesquisa em Comportamento do Consumidor](#)

***Anexo 2. Convite para  
participação do Estudo 1  
– Fase Estadunidense***

[Clique aqui para a versão em português/Click here to portugues version](#)

**Dear Colleague, Professor, Relative or Friend,**

I am sending this e-mail to request your participation in a research project, which is part of the data collection for my graduate degree in Consumer Behavior.

One of the objectives of this research is to identify how people decide on a particular way to spend his or hers next vacation, that is, Adventure Tourism. Thus, I am asking for your collaboration in order to answer a brief online questionnaire addressing this matter. I need respondents that are NOT psychology students NOR psychologists.

If you fit in this description, please click on the link below to access the questionnaire. If possible, I would really appreciate if after responding the questionnaire, you could send this invitation for research collaboration along with the link to colleagues, friends or relatives.

If you do not fit in this description, I would like to ask you to send this e-mail for yours friends, colleagues and relatives. Again I will be very grateful.

You will find that the questionnaire is quite easy to be answered, and that the time needed to respond to all questions is no longer than 10 minutes.

Thanks a lot for your collaboration

[Click here to go to the questionnaire](#)

**Sincerely,**

**Hugo Rodrigues**

Social Psychologist - Principal Researcher

[University of Brasilia - UnB](#)

Brasília, DF - Brazil

[Group Consuma - Research in Consumer Behavior](#)

# ***Anexo 3. Instrumento Nacional - Estudio 1***

## Turismo de Aventura

Uma das modalidades de turismo que mais cresce no mundo é o turismo de aventura. Nessa modalidade, o turista procura por atividades que irão trazer emoções fortes, excitação e "adrenalina", através da prática de atividades conhecidas como "radicais", tais como: rafting (descer rios em botes), escalada, bungie jumping, mergulho, mountain bike (andar de bicicleta em terreno montanhoso e/ou acidentado) entre outras.

Mantendo essa definição de turismo de aventura em mente, por favor leia as questões abaixo e de a resposta apropriada a cada questão no espaço apropriado:

Quais são as vantagens de realizar turismo de aventura nas suas próximas férias?  
Quais são as desvantagens de realizar turismo de aventura nas suas próximas férias?  
Na sua percepção, existe mais alguma coisa que você associa com realizar turismo de aventura nas suas próximas férias?

-----

Existe algum indivíduo ou grupo que aprovaram a realização de turismo de aventura nas suas próximas férias?  
Existe algum indivíduo ou grupo que desaprovaram a realização de turismo de aventura nas suas próximas férias?  
Existe qualquer outro tipo de indivíduo ou grupo que vem à sua mente quando você pensa em realizar turismo de aventura nas suas próximas férias?

-----

Quais fatores ou circunstâncias poderiam facilitar a realização de turismo de aventura nas suas próximas férias?  
Quais fatores ou circunstâncias poderiam dificultar a realização de turismo de aventura nas suas próximas férias?  
Existe algum outro assunto que vem à mente quando você pensa sobre a dificuldade de realizar turismo de aventura nas suas próximas férias?

-----

## Dados Demográficos

Idade \_\_\_\_ Anos

Sexo ( )feminino ( ) masculino

Escolaridade ( )Primeiro Grau ( )Segundo Grau ( )Graduação ( )Especialização ( )Mestrado

( )Doutorado

Você está atualmente empregado? ( )Sim ( )Não

País onde você nasceu

País de residência

Já realizou turismo de aventura? ( )Sim ( )Não

***Anexo 4. Instrumento  
Nacional - Estudio 1 (s-  
creenshot)***

Adventure tourism - Microsoft Internet Explorer

Arquivo Editar Exibir Favoritos Ferramentas Ajuda

Endereço C:\Documents and Settings\Ciente\Meus documentos\hora livre\elicia.htm

Google PageRank ABC 8 1 7 6 Acelerador POP



Universidade de Brasília

## Turismo de Aventura

Uma das modalidades de turismo que mais cresce no mundo é o turismo de aventura. Nessa modalidade, o turista procura por atividades que irão trazer emoções fortes, excitação e "adrenalina", através da prática de atividades conhecidas como "radicais", tais como: rafting (descer rios em botes), escalada, bungee jumping, mergulho, mountain bike (andar de bicicleta em terreno montanhoso e/ou acidentado) entre outras.

Mantendo essa definição de turismo de aventura em mente, por favor leia as questões abaixo e de a resposta apropriada a cada questão no espaço apropriado:

1. Quais são as **vantagens** de realizar turismo de aventura nas suas próximas férias?
2. Quais são as **desvantagens** de realizar turismo de aventura nas suas próximas férias?
3. Na sua percepção, existe mais alguma coisa que você associa com realizar turismo de aventura nas suas próximas férias?

Meu computador

***Anexo 5. Instrumento  
Estadunidense - Estudo  
1***

## Adventure Tourism

One of the tourism modalities that have the biggest growth in the whole world is the Adventure Tourism. In this modality, the tourist looks for activities that bring them strong emotions and excitement, through the practice of activities called “extreme” (such as rafting, climbing mountains, bungee jumping, diving, mountain bike and so fourth).

Keeping this definition of Adventure Tourism in mind, please read the following questions, and give your answer in the appropriate space:

What do you believe would be the advantages of engaging in adventure tourism during your next vacation?

What do you believe would be the disadvantages of engaging in adventure tourism during your next vacation?

Is there anything else you associate with your perception of engaging in adventure tourism during your next vacation?

-----

Are there any individuals or groups who would approve of you engaging in adventure tourism in your next vacations?

Are there any individuals or groups who would disapprove of you engaging in adventure tourism during your next vacation?

Are there any other individuals or groups who come to mind when you think about engaging in adventure tourism in your next vacations?

-----

What factors or circumstances would enable or encourage you to engage in adventure tourism during your next vacation?

What factors or circumstances would make it difficult or discourage you to engage in adventure tourism during your next vacation?

Are there any other issues that come to mind when you think about the difficulty of engaging in adventure tourism in your next vacations?

-----

## Demographics

Age \_\_\_\_years

Gender ( )female ( )male

Education ( )Elementary School ( )High School ( )College or Undergraduate Degreee ( )Graduate Degree ( )Masters Degree ( )Ph.D

Are you currently employed? ( )yes ( )no

Country where you were born

Country of Residence

Already engage in Adventure tourism? ( )Yes ( )No

***Anexo 6. Instrumento  
Estadunidense - Estudo  
1 (screenshot)***

Adventure tourism - Microsoft Internet Explorer

Arquivo Editar Exibir Favoritos Ferramentas Ajuda

Endereço C:\Documents and Settings\Ciente\Meus documentos\parte qualitativa\ingles2f.htm

Google OK ? Mail ? PageRank ABC B f 7 G Acelerador POP



Universidade de Brasília

## Adventure Tourism

One of the tourism modalities that have the biggest growth in the whole world is the Adventure Tourism. In this modality, the tourist looks for activities that bring then strong emotions and excitement, through the practice of activities called "extreme" (such as rafting, climbing mountains, bungee jumping, diving, mountain bike and so fourth).

Keeping this definition of Adventure Tourism in mind, please read the following questions, and give your answer in the appropriate space:

1. What do you believe would be the **advantages** of engaging in adventure tourism during your next vacation?
2. What do you believe would be the **disadvantages** of engaging in adventure tourism during your next vacation?
3. Is there anything else you associate with your perception of engaging in adventure tourism during your next vacation?

Meu computador

***Anexo 7. Convite para  
participação no Estudo 2  
– Fase Estadunidense***

---

## Hello

I am sending this e-mail in order to invite you to participate in a **brief survey about adventure tourism** (a.k.a. outdoor activities) ,which is part of a research project that is one of the requirements to achieve my master 's degree in social psychology at the University of Brasilia – Brazil

My name is [Hugo Rodrigues](#), and this research is about how people from two different national cultures do to decide how to spend – or not – their vacation in a particular way. In this case, Adventure tourism.

To help me in this endeavor all that you need is to go to the link below and answer a [brief questionnaire](#) in the link bellow  
<http://www.psybr.web.br.com/turismoave1.htm>

**It's not necessary for you to have experienced or even to like Extreme Sports in order to understand or answer [this questionnaire](#). Yet, your participation is extremely important!**

If you have any more interest in my research you can find more information in [this site](#) or asking directly to me [rodriguesh@unb.br](mailto:rodriguesh@unb.br)

I would like to ask you to forward this invitation to any people that you know

Your collaboration will help the development of the psychological science in Brazil

*Thank you all*

**Sincerely,**

[Hugo Rodrigues](#)

Social Psychologist - Principal Researcher

[University of Brasilia - UnB](#)

Brasília, DF - Brazil

Group Consuma - Research in Consumer Behavior

## ***Anexo 8. Instrumento nacional - Estudio 2***

***Anexo 9. Instrumento  
estadunidense – Estudo  
2***

***Anexo 10. Instrumento  
Estadunidense – Estudo  
2 (screenshot)***

Adventure Tourism - University of Brasilia - BRAZIL - Microsoft Internet Explorer

Arquivo Editar Exibir Favoritos Ferramentas Ajuda

Endereço C:\Documents and Settings\Cliente\Meus documentos\parte qualitativa\turismoave1.htm

Para ajudar a proteger sua segurança, o Internet Explorer impediu este site de exibir conteúdo ativo que possa acessar seu computador. Clique aqui para obter opções...

reflect your opinion.

**Now you will find three columns.**

In the **center column** you will find some of the **characteristics of Adventure Tourism**.

On the **left side** of the list of characteristics (**left column**), please assign any number between 0 and 6 that represents how much you believe you will find these characteristics if you were to practice Adventure Tourism IN YOUR NEXT VACATION.

Mark "0" if you believe that this characteristic **will not be present** in Adventure Tourism and "6" if you believe that the characteristic **will definitely be present**.

On the **right side (right column)**, please assign any number between -3 and +3 that best represents how much you would like if these characteristics would be present if you were to practice Adventure Tourism IN YOUR NEXT VACATION.

Considering that -3 means that you "hate" these characteristics and +3 means that you "love" it.

**PLEASE ASSIGN A NUMBER IN BOTH COLUMNS (LEFT AND RIGHT). IF YOU ASSING A NUMBER IN ONLY ONE OF THE COLUMNS YOUR AWSERS WILL NOT BE USED IN THIS RESEARCH.**

REALLY ABSENT	REALLY PRESENT	Characteristics	HATE IT	LOVE IT
<input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6	Experience exciting moments	<input type="radio"/> -3 <input type="radio"/> -2 <input type="radio"/> -1 <input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> +1 <input type="radio"/> +2 <input type="radio"/> +3	
<input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6	Experience dangerous occasions	<input type="radio"/> -3 <input type="radio"/> -2 <input type="radio"/> -1 <input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> +1 <input type="radio"/> +2 <input type="radio"/> +3	
<input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6	Experience diverting moments	<input type="radio"/> -3 <input type="radio"/> -2 <input type="radio"/> -1 <input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> +1 <input type="radio"/> +2 <input type="radio"/> +3	
<input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6	Have a chance to experiment new things	<input type="radio"/> -3 <input type="radio"/> -2 <input type="radio"/> -1 <input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> +1 <input type="radio"/> +2 <input type="radio"/> +3	
<input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6	Have physical challenges	<input type="radio"/> -3 <input type="radio"/> -2 <input type="radio"/> -1 <input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> +1 <input type="radio"/> +2 <input type="radio"/> +3	
<input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6	Have a moment to relax	<input type="radio"/> -3 <input type="radio"/> -2 <input type="radio"/> -1 <input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> +1 <input type="radio"/> +2 <input type="radio"/> +3	
<input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6	<input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6	The activity had a High cost (expensive)	<input type="radio"/> -3 <input type="radio"/> -2 <input type="radio"/> -1 <input type="radio"/> 0 <input type="radio"/> +1 <input type="radio"/> +2 <input type="radio"/> +3	

Concluido

Meu computador

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.  
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.  
This page will not be added after purchasing Win2PDF.