

## **Aplicações da Teoria da Ação Planejada: uma possibilidade para estudos comportamentais com agricultores familiares**



*Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária  
Embrapa Cerrados  
Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento*

## ***Documentos 212***

# **Aplicações da Teoria da Ação Planejada: uma possibilidade para estudos comportamentais com agricultores familiares**

*Francisco Eduardo de Castro Rocha  
Francisco José Batista de Albuquerque  
Maria Quitéria dos Santos Marcelino  
Mardonio Rique Dias*

Embrapa Cerrados  
Planaltina, DF  
2008

Exemplares desta publicação podem ser adquiridos na:

**Embrapa Cerrados**

BR 020, Km 18, Rod. Brasília/Fortaleza

Caixa Postal 08223

CEP 73310-970 Planaltina, DF

Fone: (61) 3388-9898

Fax: (61) 3388-9879

<http://www.cpac.embrapa.br>

[sac@cpac.embrapa.br](mailto:sac@cpac.embrapa.br)

**Comitê de Publicações da Unidade**

Presidente: *José de Ribamar N. dos Anjos*

Secretária-Executiva: *Maria Edilva Nogueira*

Supervisão editorial: *Fernanda Vidigal Cabral de Miranda*

Equipe de revisão: *Fernanda Vidigal Cabral de Miranda,*

*Francisca Elijani do Nascimento, Jussara Flores de Oliveira Arbués*

Normalização bibliográfica: *Rosângela Lacerda de Castro,*

*Marilaine Schaun Pelufé*

Editoração eletrônica: *Fabiano Bastos*

Capa: *Fabiano Bastos*

Foto(s) da capa:

Impressão e acabamento: *Divino Batista de Sousa*

*Alexandre Moreira Veloso*

Impresso no Serviço Gráfico da Embrapa Cerrados

**1ª edição**

1ª impressão (2008): tiragem 100 exemplares

**Todos os direitos reservados**

A reprodução não-autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei no 9.610).

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)**

**Embrapa Cerrados**

- 
- A642 Aplicações de teoria da ação planejada: uma possibilidade para estudos comportamentais com agricultores familiares / Francisco Eduardo Castro Rocha ... [et al.]. – Planaltina, DF : Embrapa Cerrados, 2008. 75 p. — (Documentos / Embrapa Cerrados, ISSN 1517-5111 ; 212).

1. Agricultura familiar 2. Agricultor 3. Psicologia social 4. Crédito rural 5. Pronaf I. Rocha, Francisco Eduardo Castro. II. Série.

---

338.18 - CDD 21

© Embrapa 2008

# **Autores**

**Francisco Eduardo de Castro Rocha**

Engenheiro Agrícola, Psicólogo, D.Sc.,  
Pesquisador da Embrapa Cerrados  
rocha@cpac.embrapa.br

**Francisco José Batista de Albuquerque**

Psicólogo, D.Sc.,  
Universidade Federal da Paraíba  
frajoba@uol.com.br

**Maria Quitéria dos Santos Marcelino**

Pedagoga, Doutoranda,  
Universidade Federal da Paraíba  
mqmarcellino@yahoo.com.br

**Mardonio Rique Dias** (in memoriam)

Psicólogo, D.Sc.,  
Professor da Universidade Federal da Paraíba

# **Agradecimentos**

Agradeço à Embrapa pelo apoio; à Universidade Federal da Paraíba, assim como ao Núcleo de Estudos sobre Desenvolvimento Rural e Avaliação de Programas Sociais pelo acolhimento; à Secretaria Executiva Estadual do Pronaf da Paraíba; à Emater-PB e ao Banco do Nordeste do Brasil pela atenção recebida por parte dessas instituições.

# **Apresentação**

O avanço do conhecimento e a dinâmica da sua produção no mundo moderno têm quebrado fronteiras e aberto novos caminhos de interseção entre campos de saberes distintos, que antes existiam em completo isolamento. Nesse sentido, o Centro de Pesquisa Agropecuária dos Cerrados (Embrapa Cerrados) tem procurado realizar projetos de desenvolvimento rural de base tecnológica, pelos quais se busca a aproximação entre os trabalhos de cunho científico, foco da empresa, e a sua conexão com a comunidade, que, em última instância, é a razão de sua existência.

Conforme apontado nesta publicação, grande parte dos estudos relacionados às ciências sociais e humanas, fundamentados em diversas teorias, como eixos norteadores, ainda tem se desenvolvido, sobretudo, no meio urbano. No entanto, hoje já se pode observar que o fluxo da pesquisa, do conhecimento desse campo, toma nova direção: a do ambiente rural. A Embrapa Cerrados não pode desprezar esse fato e, como uma das instituições pioneiras entre os demais centros de pesquisa a voltarem seus trabalhos de pesquisa para o desenvolvimento rural sustentado (Projeto Silvânia-GO, de 1987 a 1998), tem procurado abrir, cada vez mais, espaço para os estudos que consideram o agricultor familiar como a figura central desse processo.

Ainda é longo o caminho a percorrer nessa “estrada” para uma melhor compreensão do comportamento humano, como o de pagar o crédito do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar, ou outros comportamentos relacionados ao uso de tecnologias, seja de ordem volitiva ou de controle. Para tanto, a utilização de modelos teóricos se torna imprescindível. A Teoria da Ação Planejada, de Ajzen, configura um bom referencial, tanto para os estudos de avaliação de programas sociais, quanto para outros de elevada demanda social (meio ambiente, desenvolvimento sustentável, biocombustível). Na aplicação dessa teoria, ressaltamos a participação e o apoio da UFPB.

*Roberto Teixeira Alves*  
Chefe-Geral da Embrapa Cerrados

# Sumário

Introdução.....	11
Teorias orientadas à pesquisa psicossocial.....	13
Aplicação da Psicologia Social em estudos de avaliação de programas de desenvolvimento social .....	13
Crenças, valores, atitudes e opiniões como unidades de análise .....	16
Teoria da Ação Racional (TAR).....	21
Teoria da Ação Planejada (TAP) .....	29
Exemplos de aplicação da TAP, resultados e discussão .....	37
Considerações finais .....	70
Referências .....	72
Abstract.....	75

# **Aplicações da Teoria da Ação Planejada: uma possibilidade para estudos comportamentais com agricultores familiares<sup>1</sup>**

---

*Francisco Eduardo de Castro Rocha*

*Francisco José Batista de Albuquerque*

*Maria Quitéria dos Santos Marcelino*

*Mardonio Rique Dias*

## **Introdução**

Nesta publicação, são apresentadas informações a respeito da Teoria da Ação Planejada – TAP (AJZEN, 1991), a qual foi utilizada como um referencial para a avaliação do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) na Paraíba. Nessa aplicação, esse modelo teórico foi selecionado para identificar os fatores psicossociais, no âmbito de intenção comportamental, que mais influenciam os beneficiários desse programa a honrar o pagamento de seus créditos. A compreensão desse padrão de comportamento é importante para o bom funcionamento do Pronaf, uma vez que o uso dessas informações mais precisas, no âmbito da avaliação de programa, pode contribuir positivamente nas decisões de gestores e de técnicos do programa, com fins à mudança de quadros problemáticos, como é o caso da inadimplência do crédito.

O governo federal lançou o Pronaf em 1996 para apoiar financeiramente, por meio da concessão do crédito rural, atividades agropecuárias e não-agropecuárias exploradas mediante emprego direto da força de trabalho do produtor rural e de sua família. As atividades não agropecuárias referem-se aos serviços vinculados ao turismo rural,

---

<sup>1</sup> Parte da tese do primeiro autor (Avaliação psicossocial do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) no Estado da Paraíba, 2007)

à produção artesanal, ao agronegócio familiar e a outras prestações de serviços no meio rural, compatíveis com a natureza da exploração rural e com o melhor emprego da mão-de-obra familiar (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2007). Como consequência desse programa, espera-se promover o desenvolvimento rural sustentável e o fortalecimento da agricultura familiar por intermédio de seus beneficiários: os agricultores familiares, assentados, povos indígenas e pescadores, estruturados em cinco grupos de beneficiários, A, B, A/C, D e E (AMORIM, 2003; FERREIRA, 2007a,b).

A TAP, possivelmente, não é uma teoria conhecida no meio agrônomo, apesar de pesquisadores e extensionistas dessa área se depararem com problemas comportamentais de relevância social, como é o caso dos beneficiários do Pronaf, e também com outros comportamentos de menor consequência, mas que podem trazer riscos tanto financeiros quanto para a saúde, como a situação que se encontra ilustrada na fotografia de capa desta publicação, em que um balde e um latão de leite são colocados para escorrer ou secar nas condições observadas.

Ademais, grande parte da problemática relacionada à adoção de inovações tecnológicas deveria passar por estudos comportamentais, que é adequada à aplicação dessa teoria, pois o comportamento do produtor de adotar, ou não, uma ou mais tecnologias da Embrapa, é algo cuja compreensão é de interesse, principalmente, dos pesquisadores que desenvolvem essas tecnologias.

Vale destacar que trabalhos de pesquisa nas áreas sociais e humanas têm sido desenvolvidos mais em ambientes urbanos. No campo da psicologia social, por exemplo, é comum observar a condução desse tipo de trabalho utilizando-se teorias como forma de orientar as atividades investigativas em diferentes situações e comportamentos. Assim sendo, objetiva-se, nesta publicação, contextualizar e apresentar a Teoria da Ação Planejada, procurando explorar ao máximo suas possibilidades de aplicação por meio de seis exemplos. Não obstante estarem relacionados a comportamentos de ordem urbana, nesses exemplos os procedimentos de pesquisa adotados para sua abordagem servem de referência para estudos da conduta do homem do campo.

## **Teorias orientadas à pesquisa psicossocial**

O desenvolvimento de teorias passíveis de serem comprovadas empiricamente tornou-se a forma mais viável para se compreender os fenômenos comportamentais que regem a vida humana. Nesse sentido, Rodrigues (1998) apresenta diversas teorias que são utilizadas no campo da Psicologia Social. Para ele, o estabelecimento de uma teoria, o levantamento de hipóteses por ela sugerida e os respectivos testes empíricos relacionados, a análise quantitativa dos dados coletados, a confirmação ou rejeição das hipóteses testadas e a generalização de suas inferências constituem os mananciais de onde brotam as descobertas da Psicologia Social que possibilitam as aplicações às situações do mundo real. Nesse campo de aplicação, destacam-se as seguintes informações básicas e modelos teóricos:

### **Aplicação da Psicologia Social em estudos de avaliação de programas de desenvolvimento social**

Do ponto de vista conceitual da Psicologia Social, pode-se dizer que a política pública é um mecanismo de intervenção do Estado para propiciar a determinados segmentos da sociedade, por meio da implantação, desenvolvimento ou melhoria de serviços e produtos, a geração de impactos na qualidade de vida com reflexos nas crenças, atitudes e valores dessa população. Conseqüentemente, espera-se que novos comportamentos, situações e resultados apareçam em prol da resolução de problemas de ordem socioeconômica, educacional, de saúde, produtiva, entre outros.

Um desses aspectos é o agrícola, como é o caso do desenvolvimento rural. Tradicionalmente, a disponibilização de conhecimento, tecnologia e crédito tem sido um dos meios mais utilizados pelos programas de governo para a promoção do desenvolvimento rural. Entretanto, esses insumos não levam em consideração as crenças, as atitudes, os valores

e os comportamentos dos atores sociais envolvidos nesse contexto. Todavia, essas variáveis são preponderantes para que os resultados esperados sejam alcançados a contento.

Por sua vez, a maioria das pesquisas no campo da Psicologia Social desenvolve-se com foco unicamente no comportamento humano, desconsiderando, muitas vezes, variáveis estruturais de ordem econômica e política, o que pode caracterizar a pesquisa como de base meramente psicologizante (POPPER, 1996). A partir dos estudos de avaliação desses tipos de programa, busca-se estabelecer uma ponte entre os conteúdos da psicologia e de sua aplicação prática, promovida pelos efeitos das políticas públicas sobre a população a que se destina.

Assim, pode-se dizer que a Psicologia Social apresenta um espectro de abrangência maior que a Psicologia individual ou a Sociologia, pois possibilita que sejam efetuados estudos desde os microprocessos mentais, comportamentais (pagamento do crédito, por exemplo), incluindo os mesoprocessos institucionais ou organizacionais (gestão de pessoas), até os macroprocessos sociais e culturais (representação social). Ela não pode ser definida somente pelos aspectos teóricos ou pelo empirismo, mas pelo interesse do pesquisador, cujo objeto de estudo pode se aproximar mais do campo da Sociologia ou do indivíduo. A definição do objeto de estudo faz com que o pesquisador se aproxime mais do campo da Psicologia individual e, ao mesmo tempo, é o que o afasta da Sociologia. Por isso, a Psicologia Social é considerada uma ciência de fronteira (LEWIN, 1948; ZIMBARDO; EBBESEN, 1973; TAJFEL, 1982; DOISE, 2002; KRÜGER, 2004).

Krüger (1986) acrescenta que a Psicologia Social foi classificada e metodologicamente desenvolvida como uma ciência empírica, assentando-se, portanto, sobre o estudo de um objeto: os comportamentos sociais. Nela, os pesquisadores não se satisfazem com descrições, ainda que detalhadas, de condutas sociais humanas, mas buscam explicações para sua ocorrência.

Grande parte dos fenômenos estudados nessa perspectiva advém da problemática urbana, uma vez que os pesquisadores utilizam

praticamente esse ambiente para a testagem de suas teorias, modelos e pesquisas. Apesar de sua abrangência, Albuquerque (2002) salienta que a Psicologia e a Psicologia Social ainda têm deixado de lado o conhecimento que envolve o meio rural, o que diferentemente ocorreu com a Sociologia e a Economia, que já incorporaram o contexto rural em seus estudos.

Dessa forma, verifica-se que a Psicologia Social apresenta potencial de trabalho para a compreensão do homem do campo, principalmente no que se refere às questões comportamentais e à sua influência sobre a implementação de políticas públicas. Em relação a esse ponto de vista, Albuquerque (2002) considera que essa ciência da pesquisa psicossocial constitui uma referência para a avaliação de políticas públicas com repercussão imediata sobre a correção de rumos desses programas.

Pode-se dizer, então, que a articulação entre o campo da avaliação de programa e o da Psicologia Social se faz em torno das variáveis ligadas aos mesoprocessos institucionais, as quais não se referem a comportamentos, mas, a construtos. No caso específico do Pronaf, referem-se ao seu impacto na vida dos produtores, na elaboração de projetos, na gestão de crédito, na assistência técnica, na aquisição de produtos financiados. A pesquisa se desenvolve no contexto psicossocial por meio da opinião ou de comportamentos de seus usuários. Nesse caso, a unidade de análise são as variáveis institucionais que sustentam seu funcionamento, enquanto as variáveis psicossociais são mediadoras desse processo, tendo como base as crenças e as informações dos beneficiários.

Ressalta-se, portanto, que um dos processos mais considerados nos estudos do comportamento humano é o da crença, pois, no universo de investigação da Psicologia Social não existem certezas, tudo pode se resumir às crenças. Esse é um construto bastante considerado nas pesquisas urbanas e que também possui grande potencial de aplicação para os estudos psicossociológicos relativos ao ambiente rural. Nesse sentido, vale detalhar os conceitos e as teorias relacionados à crença, no contexto dessa abordagem.

## **Crenças, valores, atitudes e opiniões como unidades de análise**

As crenças, bem como outros conceitos correlatos, são relevantes para explicar muitos comportamentos, inclusive, aqueles ligados às instituições e programas sociais. Bem (1973) discute as implicações das crenças sobre a legislação e as decisões jurídicas, do ponto de vista psicológico e sociológico. Para ele, todo o sistema legal é construído com base nas crenças, nos valores, nas atitudes e nas opiniões. Ele cita, como exemplo, as crenças relacionadas à responsabilidade de uma pessoa, às suposições da eficácia da pena de morte e às decisões sobre o que é ou não obsceno. Dessa forma, as crenças e as atitudes desempenham papel fundamental na formulação de políticas públicas.

Para Gaskell e Fraser (1990), o termo “crença” é posto como visão de mundo ou de algum aspecto socialmente significativa do mundo. Esse termo não foi considerado como um conceito quando comparado com a definição de crença de Fishbein e Ajzen (1975), que utilizaram esse termo para se referir às cognições independentes em associações avaliativas. Em vez de crença, o autor diz que se pode aludir aos termos: atitudes, representações, opiniões, ideologias ou um número de outros termos científicos sociais, para invocar o que as pessoas pensam ou sentem a respeito do mundo a sua volta.

Do ponto de vista de Rokeach (1981), as crenças são inferências sobre estados de expectativas básicos; geralmente, são expressas em termos daquilo que o indivíduo acredita, embora possa representar ou não exatamente aquilo que ele acredita. Isso ocorre frequentemente por razões sociais ou pessoais constrangedoras, conscientes e inconscientes, que influenciam as pessoas a não verbalizar o pensamento.

Rokeach (1981) ainda apresenta outro conceito, o de sistema de crenças, considerado como uma espécie de organização psicológica, nem sempre lógica, mas que reúne cada uma e todas as crenças

incontáveis de uma pessoa sobre a realidade física e social. Nesse sentido, acrescenta que: “por definição, nós não permitimos que as crenças existam fora do sistema de crenças, pela mesma razão que o astrônomo não permite que as estrelas fiquem fora do universo” (ROKEACH, 1981, p. 2).

Esses dois conceitos tornam-se base para a organização de pesquisas no campo da Psicologia Social, independentemente do processo de ser micro, de meso ou de macroinstância.

Outro termo relativo à crença, referido ao conceito de Rokeach, conforme visto anteriormente, é o da expectativa. Para Olson et al. (1996), embora as expectativas sejam um tipo de crença (denominada crença no estado futuro das coisas), nem todas as crenças são expectativas. Elas são uma unidade de conhecimento, a ligação entre um objeto-alvo e um atributo (FISHBEIN; AJZEN, 1975). Todas as crenças implicam expectativas, ou seja, é possível derivar expectativas de alguma crença. A crença que o fogo é quente, por exemplo, generaliza a expectativa de que se queima ao tocar a chama.

Olson et al. (1996) acrescentam, ainda, que as crenças vêm de três fontes básicas: experiência pessoal direta, comunicação de outras pessoas (experiência indireta) e outras crenças. As expectativas, portanto, são baseadas tanto na experiência pessoal quanto na informação de outra pessoa e na inferência lógica de outras crenças e expectativas. No entanto, essas informações não contemplam a cultura como fonte primária de todas as crenças/expectativas. A cultura envolve fatores como a tradição, a revelação, a ciência, e mesmo o senso comum, os quais influenciam direta ou indiretamente o comportamento humano.

Com base nos conceitos de crença e sistema de crenças, Rokeach (1981) desenvolveu uma espécie de taxonomia para distingui-las e explicá-las. Comparando-se o sistema de crenças a esse universo de estrelas, ele explica que as crenças variam ao longo de uma dimensão periférico-central. Quanto mais central for a crença, maior será sua

resistência às mudanças; quanto mais central for a crença que mudou, maior será o impacto sobre as demais. Assim, Rokeach (1981) apresentou as seguintes classes de crenças:

Tipo A - formado por crenças primitivas, de consenso 100 %, pois são aprendidas pelo encontro direto com o objeto da crença, não derivam de outras crenças e são reforçadas pelo consenso social. Esse tipo de crença refere-se às verdades básicas, comuns a todos, por exemplo, se um produtor diz que comprou uma “vaca embezerrada”, todos sabem que ele comprou uma vaca acompanhada de um bezerro. Se o mesmo produtor considerar que tal infra-estrutura é um curral ou um aprisco, todos já conseguem identificar o objeto a que ele se refere. Sendo assim, é uma crença que pertence, sobretudo, ao mundo concreto.

Tipo B - formado também por crenças primitivas, mas de consenso zero, pois as crenças que não são compartilhadas não exercem influência persuasiva sobre outras pessoas. Além disso, elas são crenças psicológicas incontrovertíveis, um tipo de crença baseada na fé. Se um produtor diz: “se Deus mandar a chuva, esse ano não vou perder o roçado.” Ele quer dizer que Deus é o único capaz de resolver seu problema enviando a chuva e isso é uma verdade incontestável para ele, mas não para os técnicos ou meteorologistas. Portanto, esse tipo de crença está mais relacionado ao campo abstrato.

Tipo C - constituído por crenças de autoridade, não-primitivas, geralmente apresentam menor resistência à mudança quando comparadas com as anteriores. Em relação a esse tipo de crença, o autor explica que é baseado em um referente ou em grupos de referência, como denominado na sociologia, podendo esse referente ser um líder político, um técnico, um padre, um pastor, ou seja, uma autoridade. No caso do produtor, em relação ao técnico da extensão rural, ele pode confiar ou não na orientação do técnico; acatar ou não à sua orientação. Além disso, são crenças compartilhadas por um grupo específico.

Tipo D - formado por crenças derivadas, são geradas tendo como base a credibilidade de uma autoridade, são mantidas apenas por uma questão de confiança. Esse tipo de crença está relacionado à credibilidade da fonte. Se um produtor pensa que o banco não perdoa, evidentemente que procurará atender às exigências do banco. Por sua vez, se não se identifica com determinados programas, Pronaf, por exemplo, ele dará pouco crédito a seus emissários e, menos ainda, irá procurá-lo.

Tipo E - constituído por crenças inconseqüentes, as quais estão mais ligadas à questão de gosto, podendo ser mais ou menos arbitrárias. Se mudarem, elas provocam menos conseqüências para a manutenção de outras. É um tipo de crença baseada no gosto, de caráter pessoal, e inconseqüente. Um produtor que não gosta de determinada prática agropecuária, como a higienização do úbere da vaca antes da ordenha, pode apresentar certa dificuldade em mudar seu hábito. Assim, tudo vai depender da importância ou de seu interesse pela mudança.

O sistema de crenças de uma pessoa definido por Rokeach (1981) abrange crenças inconseqüentes, derivadas, pré-ideológicas sobre uma autoridade específica e crenças primitivas pré-ideológicas, compartilhadas ou não socialmente sobre a natureza do mundo físico, da sociedade e do eu. No contexto da implementação do Pronaf, todas essas informações em contraste com o sistema de crenças e de valores dos agricultores irão influenciar suas atitudes e comportamentos, incluindo a opinião deles sobre o Pronaf.

Além da natureza da crença, Rokeach (1981) discute, ainda, a natureza da atitude, por ele vista como uma organização de crenças inter-relacionadas. Ela serve de base para um indivíduo se posicionar (descrever, avaliar e defender uma ação) perante um objeto ou situação e, geralmente, estrutura-se de forma duradoura, incluindo para cada crença, componentes cognitivos, afetivos e comportamentais. Considera, também, que a atitude consiste em uma série de predisposições inter-relacionadas para responder/agir de forma positiva ou negativa, dependendo da força das crenças avaliativas e dos sentimentos positivos ou negativos de uma pessoa.

Além desse conceito, o mesmo Rokeach (1981) examina, igualmente, o conceito de valor, considerando-o um tipo de crença localizado no centro do sistema de crenças, servindo de referencial para uma pessoa definir seu comportamento ou não. Trata-se, portanto, de uma abstração ideal, positiva ou negativa, e que não se conecta a nenhum objeto ou situação atitudinal.

Assim, pode-se considerar que a atitude é um subsistema de crenças, e o valor uma crença central, primitiva. Para Rokeach (1981), esses três componentes cognitivos, crença, atitude e valor, relacionam-se de tal forma que um adulto, possivelmente, possui dezenas ou centenas de milhares de crenças, milhares de atitudes. No entanto, possui somente algumas dúzias de valores, os quais se organizam em ordem hierárquica de importância.

Rokeach (1981, p. 101) apresenta o conceito de opinião, como resultado desses três componentes, isso é, “uma expressão verbal de alguma crença, atitude ou valor”.

A definição operacional de opinião, em sua relação com a crença, é de grande relevância para estudos nessa direção, uma vez que ambos os conceitos embasam o que se denominou de avaliação de programa psicossocial. Nesse contexto, a avaliação se baseia, além dos dados objetivos, em opiniões dos produtores rurais e, conseqüentemente, em suas crenças no Pronaf. É difícil identificar possíveis causas de um determinado problema social contando apenas com os indicadores objetivos/duros, sem conversar com as pessoas envolvidas/interessadas de forma mais sistemática e organizada.

Em síntese, pode-se dizer que as análises intra-individual, interpessoal, posicional (intergrupar) e ideológica (societal/cultural), conforme classificação de Doise (2002), tornam-se o referencial de análise para o estudo dos comportamentos estudados empiricamente na tese que originou este trabalho, além dos conceitos sobre crença, atitude, valor e opinião, os quais constituem a base teórica dos seguintes modelos:

## **Teoria da Ação Racional (TAR)**

Em Psicologia Social, o comportamento humano tem sido um dos principais objetos de estudo levando-se em conta diferentes tipos de construtos e teorias. Nesse contexto, a Teoria da Ação Racional, de Fisbein e Ajzen (1975) e Ajzen e Fishbein (1980), ganha destaque como modelo teórico utilizado em pesquisas nas áreas das ciências humanas e sociais, como saúde, ensino, e marketing, especialmente, em ambiente urbano.

Independentemente de o homem ser do ambiente urbano ou não, essa teoria se baseia na suposição de que os seres humanos são sempre racionais e fazem uso sistemático da avaliação da informação. Ajzen e Fishbein (1980) acrescentam que não concordam com a afirmação de que o comportamento social dos seres humanos seja controlado por motivos inconscientes ou por desejos superpotencializados, nem acreditam que ele pode ser caracterizado como um capricho ou comportamento irrefletido. Assim, esses autores acreditam que as pessoas consideram as implicações de suas ações antes de executá-las.

No que se refere à aplicação da TAR, Terry e O'Leary (1995) comentam que a intenção para desempenhar determinado comportamento é uma variável preditora precisa do comportamento real, considerando que este tem de estar sob controle volitivo, ou seja, da vontade da pessoa. Quando o comportamento for da vontade do indivíduo, mas não estiver sob seu controle total, por diversas razões, como por falta de habilidade apropriada para desempenhá-lo ou por depender de outra pessoa, a força da relação entre a intenção comportamental e o comportamento real é reduzida. Assim sendo, para Ajzen (2002), a maior parte dos comportamentos sociais humanos que está sob controle volitivo pode ser predita somente pela intenção comportamental.

Segundo Madden et al. (1992), essa teoria é largamente utilizada como um modelo de predição da intenção comportamental e (ou) do comportamento. Para Armitage e Conner (1999), por incluir apenas comportamentos volitivos, essa teoria poderá predizer apenas uma faixa

estreita de comportamentos. Ajzen e Driver (1992) consideram que os comportamentos estudados variam de escolhas estratégicas muito simples, como jogos de laboratório, a ações de significância social, tais como o aborto, o uso da maconha e a escolha de candidatos em eleições.

D'Amorim (2004) também chama a atenção para o fato de que a TAR se refere basicamente à previsão e à explicação de comportamentos específicos, os quais devem ser claramente diferenciados de categorias comportamentais. A autora considera categoria como um conjunto de ações ou atividades que têm a mesma finalidade, por exemplo, reduzir peso, mas que esteja sob o controle volitivo. Essa deve corresponder a uma intenção que inclua todas as ações. Outro conceito também considerado é o de objetivo comportamental, por exemplo, passar no vestibular, o qual envolve, também, uma série de ações.

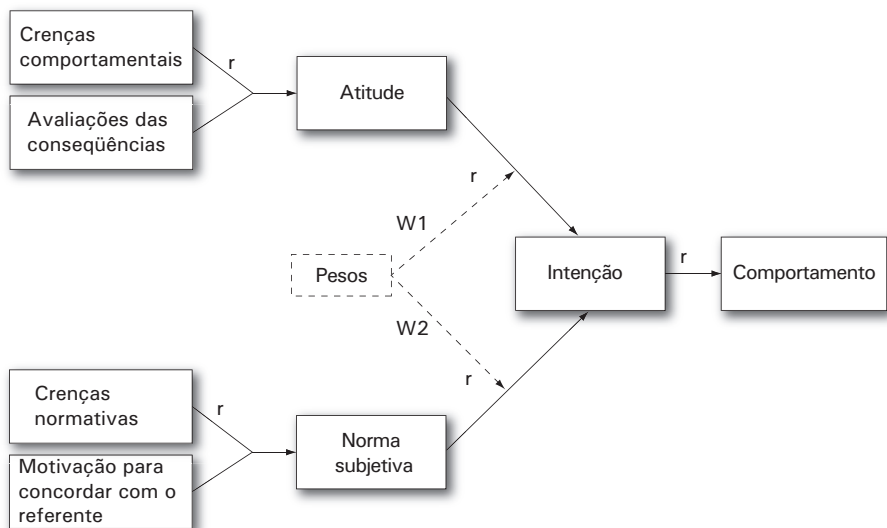
Para D'Amorim (2004), juntamente com Bentler e Speckart (1979), a TAR, em seu modelo básico, estuda os comportamentos específicos por meio de medidas de ação única (*single-act criterion*) para um comportamento delineado de acordo com um alvo, ação, tempo e local específico. Medidas de observações repetidas (*repeated-observation criterion*) são utilizadas para generalizações por meio de alvos, tempos e lugares diferentes. Por último, faz-se uso de medidas de ação múltipla (*multiple-act criterion*) para generalizações por meio de diferentes ações.

Para a medida da ação única, D'Amorim (2004) comenta que a intenção e o comportamento são fortemente relacionados quando medidos em mesmo nível de especificidade, ou seja, em relação à ação; ao alvo ou objetivo a que se destina; ao contexto no qual é realizada e em relação ao tempo/momento em que ocorre (princípio de compatibilidade). Isso quando o intervalo de tempo é suficientemente curto para garantir que a intenção não se altere. Nesse caso, um bom exemplo é o da presente pesquisa, em que se procura verificar o(s) fator(es) psicossocial(is) que melhor prediz(em) a intenção de pagamento do crédito. O comportamento-alvo é claro e único: pagar ou não o crédito.

No caso de medidas de ação múltipla, a mesma autora diz que se deve construir um índice intencional que corresponda à categoria comportamental. A autora lembra que ações específicas são previsíveis com base em intenções também específicas, como declarar a intenção de voto e votar. Ao contrário, intenções gerais ligadas à categoria comportamental, como reduzir peso, ou a objetivos, como passar no vestibular, não prevêm comportamentos específicos, como fazer ginástica ou matricular-se num cursinho.

Segundo Bentler e Speckart (1979), não obstante a predisposição atitudinal global possa não estar relacionada a algum dos critérios de ação única em particular, ela estará significativamente relacionada a um dos critérios da observação repetida ou da ação múltipla se o alvo, a ação e o contexto estiverem em níveis idênticos de especificidade em relação às medidas atitudinais e comportamentais.

Nesse conjunto de considerações, Ajzen e Fishbein (1980) enfatizam que o principal fator que determina o comportamento-alvo é a intenção comportamental, que, por sua vez, é função de dois determinantes básicos: a atitude, como fator pessoal, e a norma subjetiva, como fator social (Fig. 1).



Em que:

$w$  = peso de regressão;

$r$  = coeficiente de correlação.

**Fig. 1.** Modelo da Teoria da Ação Racional.

Fonte: Ajzen e Fishbein (1980).

A intenção é apenas o fator preditivo do comportamento. Para obter explicações mais detalhadas sobre a ocorrência de uma determinada ação, é necessário considerar os fatores pessoal e social. Nesse sentido, o fator pessoal é a ponderação probabilística das possíveis consequências da ação e sua avaliação em termos de favorabilidade; esse determinante é chamado de atitude em relação ao comportamento.

O fator social é a percepção, pela pessoa, das pressões sociais sofridas na realização ou não de um comportamento específico. Por se tratar da percepção das normas sociais, esse fator é chamado de norma subjetiva (DIAS, 1995; D'AMORIM, 2004). As normas subjetivas podem exercer pressão para desempenhar ou não um dado comportamento, independentemente da atitude do indivíduo perante o comportamento em questão.

A importância relativa de cada um desses fatores determinantes da intenção pode ser verificada por meio do cálculo do peso de cada uma dessas variáveis em uma equação empírica. O modelo teórico (Equação 1) permite a determinação, para cada ação estudada, da variável que mais contribui para a intenção comportamental.

$$C \propto I \propto p_1A + p_2NS$$

(Equação 1)

Em que:

$C$  = comportamento;

$\propto$  = igual ou proporcional;

$I$  = intenção comportamental;

$A$  = atitude em relação ao comportamento;

$NS$  = norma subjetiva;

$p_1$  e  $p_2$  = pesos empíricos de  $A$  e  $NS$ .

A Intenção Comportamental, proporcional ao comportamento, é o resultado da soma ponderada da Atitude ( $A$ ) e da Norma Subjetiva ( $NS$ ).

A Atitude ( $A$ ) é determinada pelas crenças que o indivíduo possui na probabilidade de ocorrência de cada uma das conseqüências do comportamento, denominadas de crenças comportamentais ( $c_i$ ). A conseqüência, avaliada numa dimensão ruim-boas, constitui nesse processo a avaliação dessas crenças ( $a_i$ ). O produto da probabilidade de ocorrência de cada crença pela sua avaliação constitui a medida indireta da atitude em relação ao comportamento. Assim, obtém-se o índice do primeiro membro da equação anterior, a Equação 2.

$$A \propto \sum_{i=1}^n c_i a_i$$

(Equação 2)

Em que:

$A$  = atitude em relação ao comportamento;

$i$  = subíndice indicador de cada crença comportamental e sua avaliação numerada de 1 a  $n$ ;

$c_i$  = crença comportamental;

$a_i$  = avaliação de cada crença comportamental.

A medida direta da Atitude (**A**) é obtida por meio da média aritmética das dimensões semânticas que a constituem, que no caso do presente trabalho é: “ruim-bom”, “não serve para nada - serve para alguma coisa”, “contra – a favor”.

A Norma Subjetiva (**NS**) é determinada com base na percepção do agente em relação à opinião de cada pessoa relevante ou referente, sendo o conjunto denominado de crenças normativas ( $c_j$ ), em virtude da sua natureza social, conforme explicação de Dias (1995), e a motivação para acatar ou concordar com as opiniões ( $m_j$ ). O produto da crença na suposta opinião de cada referente pela motivação do agente para concordar constitui uma medida indireta da Norma Subjetiva. Obtém-se, então, o índice do segundo membro da Equação 1, a Equação 3.

$$NS \propto \sum_{j=1}^n c_j m_j$$

(Equação 3)

Em que:

**NS** = norma subjetiva em relação ao comportamento;

$j$  = subíndice indicador de cada crença normativa e sua motivação para concordar com os referentes numerados de 1 a  $n$ ;

$c_j$  = crenças acerca na opinião dos referentes;

$m_j$  = motivação para concordar com as opiniões dos referentes.

A medida direta da Norma Subjetiva (**NS**) é obtida por intermédio de uma única questão, apresentada numa escala probabilística do tipo “improvável – provável”. Correlações altas têm sido encontradas entre as medidas diretas e indiretas tanto da atitude, quanto na norma subjetiva (FISHBEIN; AJZEN, 1975; AJZEN, 1991).

Existem muitas evidencias de que fatores como a atitude perante um alvo, traços de personalidade e características demográficas estão, às vezes, relacionados ao comportamento de interesse. Conquanto os autores reconheçam a importância de tais fatores psicossociais,

estes não constituem parte total da teoria, mas são considerados como variáveis externas (AJZEN; FISHBEIN, 1980).

No modelo proposto por Ajzen e Fishbein (1980), são utilizados índices para descrever a força das relações entre as variáveis, os quais são conhecidos como coeficiente de correlação, ou simplesmente correlação, simbolizado pela letra  $r$ . O coeficiente pode tomar valores que variam de  $-1$  a  $+1$ . Quando  $r = 0$ , significa que não existe nenhuma relação entre as variáveis, e, se as correlações forem maiores ou menores que zero, isso indica que existe relação entre duas variáveis. Se a correlação for positiva, significa que ambas estão diretamente relacionadas; caso seja negativa, indica que estão inversamente relacionadas.

O teste empírico dessa teoria requer não somente um índice da indicação da relação entre duas variáveis, mas também um índice do grau de predição da variável critério, a intenção comportamental, com base nas variáveis antecedentes: atitude e norma subjetiva. Esse índice refere-se ao coeficiente de correlação múltipla ( $R$ ), o qual pode variar de zero (nenhuma predição) a 1 (predição perfeita). No computador, esse índice é obtido pelo peso de cada variável preditora, representando a sua contribuição independente sobre a predição da variável critério. Os pesos são obtidos para a Atitude e a Norma Subjetiva perante o comportamento. Esses pesos ( $W$ ) podem ser considerados como indicadores de relativa importância de cada componente na predição da intenção.

### **Operacionalização da TAR**

Fishbein e Ajzen (1975) elaboraram a TAR considerando cinco construtos: as Crenças Comportamentais (e as avaliações de suas conseqüências), a Atitude, as Crenças Normativas (e as motivações para concordar), a Norma Subjetiva e a Intenção Comportamental. Nesse caso, as crenças referem-se à percepção de uma provável relação entre o objeto da crença e outro objeto, conceito, atributo ou mesmo um valor. Além disso, elas podem ser de dois tipos: (1) a de que o objeto existe e (2) a crença nesse objeto (DIAS, 1995).

Especificamente, as Crenças Comportamentais referem-se àquelas que estão relacionadas ao desempenho de determinado comportamento, produto dos sentimentos do indivíduo, por meio da observação direta. A força dessas crenças é o fator de conexão entre o objeto e seu atributo, indicando o quanto o indivíduo acredita que determinado objeto está ligado a uma qualidade específica ou atributo. Nesse sentido, o produto da força da crença comportamental pela avaliação de sua consequência é a medida indireta da Atitude em relação ao desempenho de um comportamento específico (DIAS, 1995).

A Atitude diz respeito aos afetos a favor ou contra um objeto psicológico, o qual pode ser uma pessoa, um comportamento, entre outros. O afeto pode ser medido por meio de procedimentos que localizem o sujeito numa dimensão bipolar, colocando-o frente a frente com o objeto em questão (DIAS, 1995).

As Crenças Normativas dizem respeito às crenças do indivíduo de que outras pessoas, pertencentes ao seu meio, acham que ele deve ou não desempenhar o comportamento em evidência. A Força da Crença Normativa tem significado equivalente ao da Força da Crença Comportamental. Nesse contexto, o produto da força das Crenças Normativas pela motivação em concordar com os referentes específicos constitui a medida indireta da Norma Subjetiva (DIAS, 1995).

A Norma Subjetiva se refere às percepções do indivíduo sobre o que pensa um conjunto de pessoas importantes para ele a respeito de um comportamento em evidência que ele deve ou não desempenhar (DIAS, 1995).

A Intenção Comportamental, base direta para a determinação do comportamento, reporta-se à finalidade de desempenhar determinado comportamento (DIAS, 1995). A intenção é por ele considerada um tipo particular de crença. Inerente a essas, existe a força da intenção, definida como o grau em que a pessoa acha que vai desempenhar o comportamento específico. Assim sendo, a intenção deve ser medida colocando-se o indivíduo ao longo de uma dimensão

probabilística subjetiva, fazendo com que o sujeito avalie e considere o comportamento em questão.

Por último, o Comportamento-alvo, é tido como variável fim desse modelo, referindo-se de forma específica a condutas observáveis do indivíduo, seja por meio de registros de observação, relatos verbais, seja por meio de respostas a um questionário (DIAS, 1995).

Para esse autor, um problema que comumente ocorre é a confusão entre o “comportamento” e os “resultados do comportamento”. Estes, além de serem conjuntos de vários comportamentos, freqüentemente incluem fatores alheios à ação isolada do sujeito, como, o grau de dificuldade para se conseguir o crédito.

## **Teoria da Ação Planejada (TAP)**

Explicar o comportamento humano com toda sua complexidade não é tarefa fácil, como relata Ajzen (1991). Ele pode ser abordado com base em diferentes níveis de explicação e estar relacionado tanto em um extremo, com processos psicológicos, como no outro, com processos sociais/institucionais. O autor comenta que psicólogos tendem a interpretar o comportamento em um nível intermediário, o de funcionamento completamente individual, cujos processos de informação medeiam os efeitos do biológico e dos fatores ambientais. Sendo assim, conceitos referentes à disposição comportamental, tais como atitude e traços de personalidade, adquirem importante papel na tentativa de predizer o comportamento. Nesse sentido, autores como Ajzen têm tentado ampliar o conhecimento das possíveis causas do comportamento humano.

A Teoria da Ação Planejada originou-se como uma extensão da Teoria da Ação Racional (FISHBEIN; AJZEN, 1975; AJZEN; FISHBEIN, 1980). Ela foi elaborada em virtude da necessidade de se lidar com as limitações do modelo original no caso de comportamentos que não estão sob controle volitivo ou motivacional (MADDEN et al., 1992). Para isso, foi acrescentada à TAR a variável Percepção de Controle Comportamental,

semelhante aos conceitos de auto-eficácia, de Bandura, e locus de controle, de Rotter (CONNER; ARMITAGE, 1998), como terceiro fator preditor da intenção comportamental, independentemente da Atitude e da Norma Subjetiva.

Para Ajzen (2002), a percepção da auto-eficácia refere-se às crenças da pessoa na sua capacidade de exercer controle sobre si mesmo e sobre os eventos que afetam sua vida. Essa definição difere da Percepção de Controle Comportamental, que enfoca a expectativa de uma pessoa em relação à sua capacidade em desempenhar determinado comportamento, que é influenciado por fontes de recursos e crenças de que pode superar qualquer obstáculo que for encontrado. Nesse caso, fica claro que o controle é sobre seu comportamento e não o controle sobre os resultados ou eventos.

Ajzen (2002) acrescenta, ainda, que pesquisas empíricas fornecem consideráveis evidências da diferença entre medidas de auto-eficácia (facilidade ou dificuldade em desempenhar um comportamento, por exemplo: Para mim... é muito difícil-muito fácil; Eu estou certo que eu posso...; Eu acredito que eu tenho a habilidade de...; Que confiança você tem para...; Até que ponto você se sente preparado para...; Para mim... seria fácil-difícil e Que certeza você tem para...) e medidas de controlabilidade (crença sobre até que ponto um ator social consegue desempenhar um comportamento, por exemplo, Quanto de controle você tem sobre...; Eu sinto ter completo controle sobre...; ...está completamente sob meu controle até agora; Que controle você tem sobre...; Quanto de controle você sente ter para...; Não sei se...está sob meu controle até agora; Quanto você sente que...está além de seu controle; Na maior parte das vezes não sei se ...).

No que se refere à distinção entre as causas internas e externas de um comportamento, Ajzen (2002) também explica que, infelizmente, o fator locus de controle interno e externo é freqüentemente confundido com o controle ou a falta de controle sobre o desempenho do comportamento. Essa confusão provavelmente vem do próprio conceito de locus de controle de Rotter, segundo o qual, as pessoas parecem diferir em até

que ponto visualizam recompensas, punições ou outros eventos em suas vidas como causadas por suas próprias ações ou fatores que vão além de seus controles. O autor considera enganoso pensar que a percepção de controle comportamental sobre resultados possa ser denominada de *locus de controle interno*, enquanto a percepção de que resultados são determinados por fatores não comportamentais possa ser denominada de *locus de controle externo*. As análises têm revelado que a percepção de controle sobre um resultado ou um evento ocorre independentemente do *locus de controle interno* ou *externo*.

Para Ajzen (2002), o que importa é o controle sobre o comportamento; se os recursos e os obstáculos são fatores internos ou externos, não vem ao caso. Quando as pessoas acreditam que eles têm os recursos e as oportunidades requeridas e que os obstáculos que podem encontrar são poucos e administráveis, eles confiam em suas habilidades em desempenhar o comportamento. Conseqüentemente, apresentam alto grau de percepção de controle comportamental. Em situação contrária, em termos de recursos e oportunidades, eles devem apresentar baixo nível de percepção de controle. Isso é verdade, se os recursos e obstáculos em questão estão localizados tanto interna quanto externamente.

No contexto dessas teorias, Conner e Armitage (1998), ao revisarem a literatura, verificaram a possibilidade de seis tipos de variáveis que podem compor o modelo de determinação do comportamento humano:

(1) Crenças modais salientes – levantadas durante o estudo-piloto, causam impacto sobre as atitudes e a intenção comportamental. Nessa modalidade, chama a atenção o fato de serem eliciadas apenas crenças comportamentais excessivamente cognitivas, por meio de questões relacionadas às vantagens e desvantagens do objeto de estudo. Os autores sugerem que sejam coletadas também crenças afetivas ou de influência moral, que são potencialmente importantes na influência sobre a atitude.

(2) Comportamento passado e hábito – enquanto o comportamento passado atua como fonte de informação, o hábito potencializa

comportamentos automáticos que são ativados por características, como situação e contexto pelo qual o comportamento ocorre. No caso do hábito, um exemplo típico de estudo citado pelos autores é o comportamento de dirigir carro. Uma série de comportamentos é executada automaticamente sem passar pela intenção, ou seja, os comportamentos não são processados antecipadamente.

Nessa perspectiva, Bentler e Speckart (1979) citam que tem sido notado que um comportamento induz atitudes; então, pode-se presumir que o efeito do comportamento passado sobre o comportamento futuro é mediado pela atitude. Por sua vez, se as atitudes são parcialmente geradas pelo comportamento, conforme explicação de Bem (1973), mas não um reflexo perfeito do comportamento, este teria papel independente na predição do comportamento futuro. Seria possível, também, ampliar o ponto de vista de Bem para propor que a intenção é gerada pela percepção do comportamento.

Dessa forma, os referidos autores consideram que se poderia propor teorias comportamentais em que o comportamento passado fosse o melhor preditor para o comportamento futuro, e não pressupor que o efeito do comportamento anterior fosse mediado só por construtos, como a atitude. Portanto, é possível que, do ponto de vista comportamental, seja necessário complementar a teoria de Fishbein e Ajzen na predição do comportamento.

Neste estudo, servem como exemplos de comportamentos passados: produtores que já solicitaram e obtiveram crédito; aqueles que já o pagaram; os que compraram animais e aqueles que plantaram com recursos do programa. Esses não deixam de ser comportamentos geradores de experiências e que podem influenciar futuras intenções e ações.

(3) Percepção de controle comportamental vs. auto-eficácia – são construtos considerados sinônimos por Ajzen (1991), tanto conceitual como operacionalmente. Para estudar essa variável, foram encontrados estudos relacionados à escolha de alimentos, exercícios

físicos, atividades acadêmicas, uso de camisinha. Nessa perspectiva, comportamentos como o pagamento de crédito também poderiam servir como objeto de investigação para esse tipo de estudo.

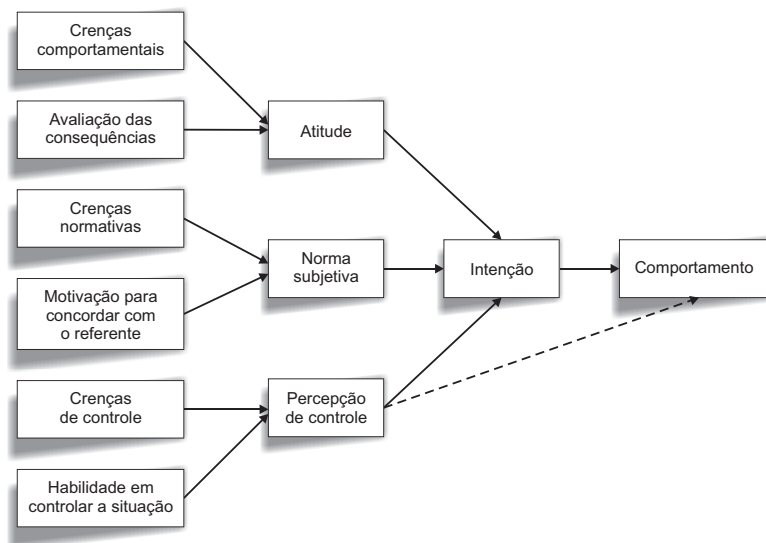
(4) Norma/obrigação moral – é um fator ligado à atitude, à norma subjetiva e às crenças comportamentais, estando relacionado à percepção do indivíduo em desempenhar um comportamento moralmente correto ou incorreto. Nesse caso, segundo Conner e Armitage (1998), os estudos relativos a comportamentos como doar sangue e órgãos; comer alimentos geneticamente modificados (transgênicos); fumar somente em áreas com espaços reservados aos fumantes; usar camisinha; cuidar de casa (serviço doméstico); liberar informações e violar regras de trânsito foram efetuados medindo-se o efeito preditivo da variável norma moral/pessoal. No contexto das pesquisas relacionadas ao ambiente rural, comportamentos como a aplicação correta de recursos creditícios também poderiam ser estudados levando-se em conta esse construto.

(5) Auto-identidade – construto relacionado a um comportamento particular, específico de uma pessoa. Aumenta a predição da intenção à medida que o comportamento é repetido ao longo do tempo. Nesse caso, os autores encontraram estudos relacionados ao consumo de produtos orgânicos; mudança de alimentação associada à redução de quantidade de gordura na dieta e ensinar indivíduos deficientes.

(6) Afeto – são reações afetivas ligadas ou não ao desempenho de um comportamento podendo influenciar a atitude e a intenção, especialmente, em situações em que as conseqüências do comportamento são indesejáveis ou carregadas afetivamente de forma negativa. A esse respeito foram encontrados estudos sobre o comportamento de comer alimentos prontos de baixo valor nutritivo; usar drogas leves e bebidas alcoólicas; estudar.

Segundo Ajzen e Madden (1986), na TAP assume-se que o efeito da percepção de controle sobre o comportamento pode ser completamente mediado pela intenção ou se dá por meio de uma ligação direta com

o comportamento real. Em ambas as situações, o desempenho do comportamento dependerá não somente da motivação, mas também do controle adequado sobre o comportamento. Portanto, a percepção de controle pode freqüentemente refletir a avaliação de fontes de recursos e oportunidades. Isso é, o controle real pode influenciar ambos: a percepção de controle comportamental e o comportamento (Fig. 2).



**Fig. 2.** Modelo da Teoria da Ação Planejada.

Fonte: Ajzen (1991).

Nesse caso, a intenção é vista como um plano comportamental, que, em conjunto com recursos e oportunidades apropriadas, permite que o comportamento-alvo seja alcançado. No entanto, a intenção não determina sempre a viabilização do comportamento com sucesso. Dados de metanálise mostram que a intenção no contexto da TAR explica no máximo 38 % da variância do comportamento e, em relação a TAP, foi verificado que a intenção e a percepção de controle explicam no máximo 34 %. Esse percentual de variância explicada dá uma visão bastante pessimista da eficácia dos modelos, como o da TAP, além de deixar para os psicólogos sociais uma preocupação em entender porque nem todos comportam de acordo com suas intenções. As variáveis consideradas

nos modelos, tais como o da TAP, são necessárias, mas não suficientes para determinar o comportamento (CONNER; ARMITAGE, 1998).

A principal diferença entre as duas teorias, segundo Ajzen (1991) e Conner e Armitage (1998), é que alguns comportamentos dependem, pelo menos, de certo grau de variáveis não motivacionais, como fatores que incluem tanto o controle interno (conhecimento, experiência pessoal, habilidade técnica, talento, força de vontade, compulsão) quanto os fatores de controle externo (oportunidades, tais como: tempo, dinheiro, cooperação, informação; dependência de outros; barreiras e experiências de pessoas conhecidas).

Conjuntamente, esses fatores representam o controle efetivo das pessoas sobre o comportamento. Nesse caso, a probabilidade de sucesso percebida depende muito de a pessoa conseguir recursos financeiros, oportunidade e da intenção em desempenhar o comportamento. O autor acrescenta, ainda, que a idéia de que o comportamento depende tanto da motivação (intenção) como da habilidade (controle comportamental) não é nova. Ela constitui a base de diversas teorias, tais como: da aprendizagem humana, de Hull; nível de aspiração, de Lewin, Dembo, Festinger e Sears; desempenho em tarefas cognitivas e psicomotoras, de Fleishman, Locke e Vroom e atribuição e percepção da pessoa, de Heider, Anderson.

Ajzen e Madden (1986) relatam que não só a percepção de controle comportamental como também as crenças relacionadas à facilidade ou dificuldade em desempenhar um comportamento são passíveis de serem medidas. De acordo com os critérios da TAP, entre as crenças que determinam a intenção e a ação, em última estância, existe um conjunto delas que trata da presença ou ausência de recursos e oportunidades. Quanto mais recursos e oportunidades os indivíduos pensam possuir e menos obstáculos ou impedimentos eles visualizam e prevêm superá-los, maior deverá ser a percepção de controle sobre o comportamento. Essas crenças de controle podem ser baseadas, em parte, nas experiências já vivenciadas, mas também podem ser influenciadas por informações de terceiros, por experiências de amigos e por outros

fatores que aumentam ou reduzem a dificuldade de percepção em desempenhar o comportamento em questão.

Na Teoria da Ação Planejada, consideram-se três conceitos independentes na determinação da intenção. O primeiro é a Atitude ante um comportamento e refere-se ao grau de avaliação favorável ou desfavorável de uma pessoa. O segundo é o fator social denominado Norma Subjetiva e diz respeito à pressão social percebida para desempenhar um comportamento. O terceiro antecedente da intenção é o grau de percepção de controle comportamental, no qual uma pessoa pode antever o resultado, e reporta-se à facilidade ou à dificuldade percebida de desempenhar o comportamento. Ele age como reflexo de uma experiência passada, bem como da falta de obstáculos e impedimentos. Dessa forma, a Equação 1 fica alterada e transforma-se na Equação 4.

$$C \propto I \propto p_1A + p_2NS + p_3PCC$$

(Equação 4)

Em que:

$PCC$  = Percepção de controle comportamental;

$p_3$  = peso empírico da  $PCC$ .

Obs.: Os outros componentes da Equação 4 já estão identificados na Equação 1.

Teoricamente, a  $PCC$  se refere ao grau de controle que o indivíduo possui sobre determinadas situações que envolvem oportunidades e recursos (AJZEN, 1991). É determinada pelo produto das  $n$  crenças de controle ( $C_k$ ) pela força da percepção de controle ( $P_k$ ), que facilita ou dificulta o desempenho do comportamento. As Crenças de Controle dizem respeito a um conjunto de crenças do indivíduo para lidar com a presença ou ausência de oportunidades e de recursos. Essas crenças podem ser baseadas, em parte, na experiência passada com o comportamento, influenciadas por informações de conhecidos e amigos, ou ainda por outros fatores que aumentam ou reduzem a percepção de desempenhar o comportamento em questão (AJZEN, 1991).

O produto de cada Crença de Controle pela força da percepção em determinado fator de controle, que facilita ou dificulta o desempenho do comportamento, constitui a medida indireta da Percepção de Controle Comportamental (AJZEN, 1991). Assim, obtém-se o índice do terceiro membro da Equação 4, a Equação 5.

$$PCC \propto \sum_{k=1}^n c_k p_k$$

(Equação 5)

Em que,

$PCC$  = Percepção de controle comportamental;

$k$  = subíndice indicador de cada crença de controle e sua força numerada de 1 a n;

$c_k$  = crenças acerca da habilidade de controlar a situação;

$p_k$  = potência/força da percepção de controle.

Baseando-se no objeto do presente estudo, é possível exemplificar que a crença do agricultor na compra de uma vaca prenha, a custo de uma solteira, é o suficiente para ele pagar o financiamento com a venda do bezerro após o período de carência, o que caracteriza uma situação de percepção de controle. Nesse caso, a oportunidade é a base para o agricultor perceber que pode controlar a situação de pagamento do crédito.

## Exemplos de aplicação da TAP, resultados e discussão

A utilização da TAP exige a atenção em alguns aspectos:

(1) Escolher a direção do comportamento que se deseja estudar, por exemplo, usar a água na agricultura ou não usá-la; pagar o crédito ou não pagá-lo. Isso é, selecionar apenas uma direção comportamental.

(2) Selecionar o comportamento-alvo (plantar espécies nativas e apropriadas para recuperar nascentes, matas ciliares e áreas

degradadas) ou uma categoria comportamental (usar a água de forma sustentável). Nesse caso, o uso sustentável pode ser observado por meio de várias ações: plantar árvores para recuperar nascentes; usar tecnologia poupadora de água, como a irrigação por gotejamento; seguir normas de uso da água, como o horário de captação; revestir o canal de distribuição de água, entre outras condutas.

Sugere-se, entre outras opções, a seguinte estratégia de implementação desse tipo de estudo:

(1) Promover intervenções técnicas (cursos, dias de campo, unidades demonstrativas, organização de grupo, excursão – métodos clássicos da extensão rural) com foco no comportamento-alvo.

(2) Verificar os fatores preditivos da intenção/comportamento-alvo, por meio da TAP.

(3) Avaliar, seis meses ou um ano depois, as mesmas pessoas que participaram dos eventos de intervenção, a ocorrência do comportamento-alvo e sua relação com os fatores preditivos, ou a análise da categoria comportamental, quando for o caso.

Além disso, a operacionalização da TAP pode ser efetivada considerando diversos tipos de variáveis, escalas e procedimentos para a predição do comportamento-alvo. A seguir, com base em seis estudos, serão apresentadas algumas informações de aplicação dessa teoria como forma de possibilitar ao leitor melhor compreensão de seu potencial. Ressalta-se que na literatura não foram encontrados estudos do comportamento humano, realizados à luz da TAP e com relevância para o ambiente rural, como é o caso de comportamentos citados anteriormente. Sendo assim, alguns exemplos de estudos comportamentais, com foco nos resultados e discussões e com importância social para o ambiente urbano, foram identificados e selecionados para compor este texto.

### **Comparecer regularmente à aula**

Ajzen e Madden (1986) conduziram um estudo com alunos matriculados em um curso introdutório de Psicologia Social para verificar os fatores que levam esses estudantes a comparecer regularmente à sala de aula ou a ausentar-se dela. Fizeram as seguintes medições:

Para a determinação de 11 Crenças Comportamentais a respeito das possíveis conseqüências de comparecer ou não à sala de aula, os referidos autores utilizaram duas escalas de sete pontos: *extremamente bom-extremamente ruim* (avaliação das crenças) e *extremamente provável-extremamente improvável* (força das crenças). A medida da força das crenças foi multiplicada pela avaliação correspondente e a soma dos 11 produtos serviu como medida de crença-base da Atitude em relação ao comparecimento à aula. O coeficiente  $\alpha^2$  dessa escala foi 0,61.

A medida direta da Atitude, utilizando-se a afirmativa “Eu assisto regularmente a todas as aulas”, foi verificada em relação a um conjunto de oito escalas de sete pontos: *gratificante-punitivo* (*rewarding-punishing*); *útil-inútil* (*useful-useless*); *bom-ruim* (*good-bad*), *prejudicial-benéfico* (*harmful-beneficial*); *prudente-imprudente* (*wise-foolish*); *alegre-triste* (*happy-sad*); *claro-confuso* (*sharp-dull*) e *interessante-desinteressante* (*attractive-unattractive*). A soma dessas oito escalas serviu como medida da Atitude; seu coeficiente  $\alpha$  encontrado foi 0,86.

Para a avaliação das Crenças Normativas, em relação à expectativa de cinco referentes, os respondentes indicaram primeiro suas motivações em concordar com os referentes numa escala de sete pontos, variando de  *muitíssimo a nada* (ex.: Geralmente, quanto você consegue fazer o que o professor diz que você deveria fazer?). A força de cada crença normativa foi avaliada por meio de uma escala de sete pontos: *extremamente provável a extremamente improvável* (ex.: O professor diz que eu deveria assistir a todas as aulas deste curso). Cada Crença Normativa foi multiplicada pela motivação em concordar com o referente, e a soma dos produtos constituiu a medida de crença-base da Norma Subjetiva. Sua consistência interna, medida pelo coeficiente  $\alpha$ ,

<sup>2</sup> Alpha de Cronbach para verificar a precisão da medida.

foi 0,84.

Para a medida direta da Norma Subjetiva (percepção da pressão social), foi utilizada uma questão global. Usando a mesma escala de sete pontos, as crenças normativas e as motivações para concordar foram avaliadas com respeito a “Muitas pessoas que são importantes para mim...”, e o produto das duas respostas serviu como a segunda medida da Norma Subjetiva.

Para a obtenção das medidas de percepção de controle, um estudo-piloto foi conduzido. Solicitou-se aos estudantes que listassem os fatores que poderiam impedi-los de comparecer à sala de aula. Foram selecionados dez dos mencionados fatores para compor o estudo principal. Em uma escala de sete pontos, os respondentes avaliaram a frequência de ocorrência de cada um. A escala selecionada dependeu do tipo de cada fator. A maior parte deles relacionada ao que poderia dificultá-los a comparecer à sala de aula variou de *muitos eventos-nada*. O fator *problemas de transporte* foi avaliado considerando a escala *frequentemente-nunca*. As respostas de todos os dez itens foram somadas para produzir uma medida da percepção de controle comportamental, com fidedignidade medida por meio do coeficiente  $\alpha$  de 0,73.

Uma segunda medida da percepção de controle foi realizada. Nela solicitou-se aos respondentes que julgassem o grau de controle que eles têm para comparecer à sala de aula. Especificamente, três questões foram colocadas no questionário: (1) Quanto você consegue se controlar para ir ou não à aula? (*completo controle-pouco controle*); (2) Para eu comparecer à aula todos os dias é (*fácil-difícil*) e (3) Se eu quisesse eu poderia comparecer à sala de aula todos os dias (*totalmente provável-totalmente improvável*). Uma análise fatorial confirmatória revelou que esses três itens estão relacionados a uma única dimensão e, portanto, eles foram somados para produzir o segundo indicador da percepção de controle, com um coeficiente  $\alpha$  de 0,74.

Finalmente, a intenção foi avaliada pela média dos escores de três questões: (1) Eu pretendo comparecer à aula todos os dias e (2) Eu

tentarei comparecer às aulas todos os dias (analisadas por meio de uma escala de sete pontos: *totalmente provável-totalmente improvável*) e (3) Com qual regularidade você pretende ir à aula todos os dias? (por meio de uma escala de quatro pontos, variando *de muitas vezes-raramente*). Usando novamente a análise fatorial confirmatória, esses três itens formaram uma escala unidimensional. A soma dessas três respostas serviu como medida da Intenção, com um coeficiente  $\alpha$  de 0,69.

Em relação aos resultados obtidos, Ajzen e Madden (1986) verificaram inicialmente, como já esperado, que as correlações foram de 0,51 para a Atitude, 0,47 para a Norma Subjetiva e 0,54 para a Percepção de Controle Comportamental, sendo todas significativas a 0,01 de probabilidade.

Uma análise de regressão hierárquica foi utilizada para verificar a predição da intenção de freqüentar e assistir regularmente à aula. Fizeram parte do primeiro bloco as variáveis Atitude e Norma Subjetiva, conforme modelo original da TAR, e do segundo, a Percepção de Controle Comportamental. Observou-se que as variáveis Atitude e Norma Subjetiva apresentaram contribuições significativas para a predição da intenção, resultando em um coeficiente de correlação múltipla ( $R$ ) de 0,55.

No entanto, consistente com a Teoria da Ação Planejada, a adição da Percepção de Controle Comportamental melhorou consideravelmente a força de predição do modelo  $F(3, 165) = 46.16, p < 0,01$ . Esse resultado indica que a Teoria da Ação Racional original, cuja implicação prevê que a Percepção de Controle Comportamental só pode influenciar a intenção indiretamente via Atitude ou Norma Subjetiva, não condiz com os presentes dados. Verificando os dos resultados do segundo bloco, nota-se que cada uma das três variáveis independentes (Atitude, Norma Subjetiva e Percepção de Controle Comportamental) contribuiu significativamente para a predição da intenção e que o coeficiente de correlação múltipla aumentou de 0,55 para 0,68.

Outra análise de regressão hierárquica foi utilizada para a predição do comportamento. Nessa análise, somente a Intenção fez parte do

primeiro bloco, enquanto a Percepção de Controle Comportamental foi acrescentada ao segundo. O coeficiente de regressão ( $b$ ) da Percepção de Controle Comportamental não foi significativo, e sua inclusão na equação de predição falhou em aumentar a correlação com o comportamento avaliado. Somente a Intenção apresentou uma correlação de 0,36 com o comportamento, sendo que, com o acréscimo da Percepção de Controle Comportamental, verificou-se um coeficiente de correlação múltipla de 0,37.

Esses dados serviram de base para o estudo da primeira versão da TAP, no qual não se considerou a linha tracejada (Fig. 2). A Percepção de Controle Comportamental apresentou forte efeito sobre a Intenção de comparecer à aula, um efeito não mediado pela Atitude e pela Norma Subjetiva e nem dependente do comportamento passado. Esse efeito aumentou a predição da intenção de maneira linear; as interações entre a Percepção de Controle Comportamental e os outros dois preditores, Atitude e Norma Subjetiva, não foram significativos.

Em contraposição à segunda versão, quando se considerou a linha tracejada, houve pouca evidência de uma ligação direta entre a Percepção de Controle Comportamental e o comparecimento à aula e nenhuma interação entre Controle e Intenção. Assim sendo, o comparecimento à aula é um comportamento relativamente livre de problemas de controle comportamental. Em condutas desse tipo, não se espera que a Percepção de Controle aumente o poder de predição do comportamento além da intenção.

A relevância desse estudo para a pesquisa que configurou a tese é a possibilidade de a Percepção de Controle não predizer diretamente a Intenção Comportamental (Para pagar o crédito, a saída é explorar vários tipos de atividades?). Outra possibilidade é que, dependendo da habilidade ou do planejamento da pessoa (fatores internos) ou da oportunidade e dos recursos (fatores externos), por exemplo, a crença de que lidar (criar e vender) com animais e seus produtos é bom para pagar o crédito, seja suficiente para predizer diretamente o comportamento sem que, necessariamente, tenha de ser mediado pela intenção.

### **Engajar-se em atividades de lazer**

Ajzen e Driver (1992) testaram a TAP em relação a uma categoria comportamental, atividade de lazer, formada por cinco comportamentos: gastar tempo na praia (*spending time at the beach*), tomar banho de sol (*sunbathing*), surfar (*surfing*), jogar (*playing games*), correr ao ar livre (*outdoor jogging/running*), escalar montanha (*mountain climbing*), andar de barco (*boating*), velejar (*sailing*), canoagem (*canoeing*) e de andar de bicicleta (*biking*). A análise foi realizada de forma separada para cada atividade, no contexto do delineamento entre participantes (*between-subjects*<sup>3</sup>), e às vezes agrupadas, considerando o planejamento, participantes (*within-subjects*<sup>4</sup>).

A intenção de engajar em cada atividade relacionada acima nos próximos seis meses foi avaliada por meio de duas escalas de sete pontos: (1) Eu planejo me engajar nesta atividade nos próximos seis meses (*frequentemente- de maneira alguma*) e (2) Eu tentarei me engajar nessa atividade nos próximos seis meses (*muito-de maneira alguma*). A correlação entre esses dois itens variaram de 0,79 para *andar de barco* a 0,91 para *correr ao ar livre* ( $p < 0,01$  em cada caso), e a média das respostas foi calculada para fornecer a medida da Intenção Comportamental.

Para a medição direta da Atitude perante os referidos comportamentos, os autores solicitaram aos respondentes que avaliassem cada comportamento por meio de um conjunto de 12 itens com escalas de 7 pontos. As escalas foram compostas por dez pares de adjetivos que tenderam em geral a carregar no fator avaliativo instrumental/cognitivo: *imprudente – prudente* (*foolish-wise*), *prejudicial-benéfico* (*harmful-beneficial*), *inútil-útil* (*useless-useful*), *fraco-forte* (*weak-strong*) e *dependente/passivo-atuante* (*passive-active*) e 14 pares tenderam a carregar no fator afetivo: *desinteressante-interessante* (*boring-interesting*), *desapreciável-apreciável* (*unenjoyable-enjoyable*),

<sup>3</sup> Segundo Dancy e Reidy (2006, p. 36), esse procedimento é denominado de delineamento entre participantes (algumas vezes também chamado de delineamento independente ou não-correlacionado);

<sup>4</sup> O mesmo autor também diz que esse procedimento é denominado de delineamento entre participantes (algumas vezes chamado de medidas repetidas ou delineamento relacionado).

*desagradável-agradável (unpleasant-pleasant), ruim-bom (bad - good), repulsivo - atraente (unattractive - attractive), indesejável-desejável (undesirable-desirable) e feio-bonito (ugly-beautiful)*. A média dos escores dos 12 itens serviu como uma medida geral da atitude em relação a um comportamento.

Além disso, os autores incluíram no modelo uma lista de adjetivos de humor, os quais capturaram também respostas afetivas para uma atividade recreativa. Com relação a cada uma das cinco atividades, solicitaram aos respondentes que imaginassem que estão no meio da atividade e, então, que respondessem por meio de uma escala de sete pontos, muitíssimo-nada (*very much – not at all*), a influência que eles poderiam sofrer considerando nove tipos de humor ou emoções: exaltado/energizado (*aroused/energetic*), feliz/alegre (*happy/cheerful*), sonolento/vagaroso (*drowsy/sluggish*), tenso/temeroso (*tense/fearful*), bravo/irritado (*angry/irritated*), tranquilo/relaxado (*calm/relaxed*), triste/sombrio (*sad/gloomy*), entusiasmado/animado (*enthusiastic/alive*) e despreocupado/brincalhão (*carefree/playful*). Depois de inverter os escores dos humores negativos, a média das respostas foi calculada considerando todos os itens de humor. A correlação média entre os itens para essa medida variou de 0,35 para *andar de bicicleta* a 0,43 para *escalar montanha* ( $p < 0,01$  em cada caso).

Em relação à medição direta da Norma Subjetiva, empregando duas escalas de sete pontos, consideraram as questões: (1) Muitas pessoas que são importantes para mim aprovam/desaprovam meu engajamento nesta atividade (*aprovam-desaprovam*) e (2) Muitas pessoas que são importantes em minha vida pensam que eu deveria engajar nesta atividade (*provável-improvável*). Os escores das respostas variaram de 1 (desaprovam, improvável) a 7 (aprovam, provável) e uma medida da Norma Subjetiva foi obtida calculando-se a resposta média das duas escalas. A correlação entre as duas escalas variaram de 0,47 para *andar de bicicleta* a 0,61 para *gastar tempo na praia*.

Para medir a Percepção de Controle Comportamental, empregaram-se duas escalas de sete pontos para cada atividade recreativa: (1) Para

eu me engajar nessa atividade é *fácil-difícil* (2) Eu acredito que tenho recursos necessários para desempenhar essa atividade (*verdadeiro-falso*). As correlações entre essas duas escalas, apesar de altamente significativas, foram relativamente fracas; elas variaram de 0,22 para *gastar tempo na praia* a 0,62 para *andar de barco* ( $p < 0,01$  em cada caso).

Os autores também acrescentaram ao modelo outra variável, denominada de Envolvimento, uma espécie de comportamento passado. Para essa variável, utilizaram quatro questões para medir o envolvimento do respondente em cada atividade desportiva: (1) Quanto tempo você dedicou a encontrar informações em *sites* eletrônicos ou em lugares que tem acesso? (*nenhum tempo ou esforço-uma grande quantidade de tempo ou esforço*); (2) Quanto aborrecido você estaria se você estivesse incapacitado a se engajar já nesta atividade (*nenhum aborrecimento-extremamente aborrecido*); (3). Com que frequência você lê revistas ou publicações especializadas dedicadas a essa atividade? (*nunca-de maneira regular*) e (4) O que você pensa a respeito de seu nível de habilidade com respeito a essa atividade? (*muito baixo-muito alto*). As correlações médias entre os quatro itens variaram de 0,35, no caso de *gastar tempo na praia*, a 0,57, no caso de *correr ao ar livre*. A medida de envolvimento foi obtida pela média das respostas dos quatro itens.

No final do questionário, os participantes foram informados de que poderiam ser recontactados para uma pesquisa de acompanhamento (*follow-up survey*), em seguida foram solicitados a registrar o nome, o endereço permanente e os números de telefones. Dos 146 participantes, 12 recusaram fornecer seus dados.

Para medir o comportamento, Ajzen e Driver (1992) conduziram uma nova pesquisa de levantamento/*survey*, via correio, aproximadamente um ano após os respondentes terem completado o questionário, incluindo nome e endereço. Para cada uma das cinco atividades pesquisadas, os participantes foram solicitados a fazer estimativas de seus comportamentos sobre os últimos 12 meses, em uma escala de 6 pontos: nunca (escore 1); uma ou duas vezes; 3 ou 4 vezes; 5 a 10

vezes; 11 a 20 vezes e mais que 20 vezes (escore 6). Quatro pesquisas de levantamento retornaram, via serviço postal, e 19 não retornaram, deixando um total de 11 pesquisas completadas via correio.

No que diz respeito aos resultados, na análise *between-subject*, foi verificada a variação de respostas para cada atividade, enquanto, na análise *within-subjects*, verificou-se como cada resposta variou no contexto das cinco atividades estudadas. Os autores aplicaram a TAP para a predição da intenção de desempenhar atividades recreativas e para a predição do Comportamento de auto-relato.

Em relação à abordagem *between-subject*, uma análise de regressão hierárquica foi empregada. No primeiro conjunto de análises, a Intenção e a Percepção de Controle Comportamental foram consideradas para a predição do comportamento. A intenção entrou no primeiro bloco, seguida da Percepção de Controle Comportamental, no segundo bloco de variáveis. Pôde-se verificar que os coeficientes de correlação múltipla ( $R$ ) foram elevados, variando de 0,48, para “andar de bicicleta”, a 0,73, para “correr” (média  $R = 0,60$ ); todos os coeficientes de correlação múltipla foram estatisticamente significativos ( $p < 0.01$ ). Constatou-se também, por meio dos coeficientes de regressões, que ambos os construtos, a Intenção e a Percepção de Controle Comportamental, contribuíram de forma significativa para a predição de pelo menos alguns dos comportamentos.

Segundo os referidos autores, na TAP, a Atitude e a Norma Subjetiva não têm efeito direto sobre o comportamento; mas este é afetado indiretamente via Intenção e Percepção de Controle Comportamental. Para testar esse aspecto da teoria, a medida da Atitude total (soma da atitude afetiva e instrumental) e a medida da Norma Subjetiva foram adicionadas à equação de predição no terceiro bloco de variáveis. As Atitudes contribuíram diretamente, mas de forma não significativa, para a predição do comportamento. Os coeficientes de regressão das Normas Subjetivas foram significativos para dois dos cinco comportamentos (correr e escalar montanha). No entanto, não contribuíram de forma significativa para aumentar a explicação da variância do

comportamento. De fato, a adição das Atitudes e das Normas Subjetivas só teve efeito secundário, e não significativo, sobre os coeficientes de correlação múltipla.

No segundo conjunto das análises, o foco foi a predição das Intenções. Foram incluídas no primeiro bloco atitudes afetivas e instrumentais/funcionais, além da Norma Subjetiva, como preditoras das Intenções. Os coeficientes de correlação múltiplas para o modelo completo foram bastante altos; todos foram significativos ( $P < 0,01$ ). Além disso, os resultados indicam que as Atitudes contribuíram de forma significativa para a predição da intenção em *gastar o tempo na praia*, para *correr e andar de bicicleta*, e que as Normas Subjetivas contribuíram de forma significativa para *correr*, *escalar montanha* e *andar de barco*. A inclusão da Percepção de Controle Comportamental entre as variáveis que compõem a TAR melhorou consideravelmente a predição das intenções em desempenhar as cinco atividades recreativas; os coeficientes de correlação múltiplas foram altamente significativos ( $p < 0.001$ ) e variaram de 0,50, para *gastar tempo na praia*, a 0,81, para *correr*.

No contexto da análise *within-subjects*, também por meio da análise de regressão hierárquica, pode-se observar que os resultados apresentaram certa similaridade com os da análise anterior. Os coeficientes de correlação múltipla alcançados, por intermédio da TAP, foram muito altos. As intenções bem como as Percepções de Controle Comportamentais fizeram significativas contribuições para a predição dos comportamentos recreativos, enquanto as Atitudes e as Normas Subjetivas não apresentaram efeito direto sobre os comportamentos, conforme esperado. Na predição das Intenções, as Atitudes e as Normas Subjetivas foram fatores importantes. As Normas Subjetivas falharam em contribuir de forma significativa, uma vez que a Percepção de Controle Comportamental foi incluída na análise.

A relevância de aplicação desse exemplo para outras questões de pesquisa relacionadas ao ambiente rural é a possibilidade de se estudar não o comportamento isolado, mas uma categoria comportamental, em que uma série de comportamentos e de tecnologias é necessária.

Nesse sentido, destacam atividades, tais como: a conservação do meio ambiente (uso/consumo de água, plantio de espécies arbóreas para recuperação e manutenção de matas de galerias, de nascentes), o plantio de espécies tradicionais (milho, feijão, soja), o cultivo, o combate a pragas e doenças, a colheita desses produtos, bem como a adoção de inovações tecnológicas (novas variedades/raças de animais e (ou) seus co-produtos).

***Engajar-se em atividades que pretendem executar durante um período de duas semanas***

Madden et al. (1992) compararam a Teoria da Ação Planejada à Teoria da Ação Racional. Para isso, conduziram uma pesquisa com 94 estudantes universitários do curso de negócios. Os dados foram coletados em duas etapas. Na primeira, os participantes responderam a um questionário sobre suas Atitudes, as Normas Subjetivas, a Percepção de Controle Comportamental e a Intenção em desempenhar dez comportamentos durante um período de duas semanas. Na segunda etapa, duas semanas mais tarde, os mesmos participantes foram contactados para responder o número de vezes que eles desempenharam cada um dos dez comportamentos apresentados anteriormente. Na análise dos dados, foram computadas somente as informações das pessoas que responderam aos dois questionários; a amostra final foi de 82 respondentes.

Dos 23 comportamentos identificados, foram selecionados 10: fazer exercícios físicos regularmente (*exercising regularly*); conseguir uma boa noite de sono (*getting a good night's sleep*), conversar com um amigo íntimo (*talking to a close friend*), lavar roupa (*doing laundry*), evitar cafeína (*avoiding caffeine*), ir a um shopping com um amigo (*going shopping with a friend*), alugar um videocassete (*renting a videocassette*), tomar suplemento vitaminado (*taking vitamin supplements*), escutar uma coletânea de música (*listening to an album*) e lavar o carro (*washing your car*).

Para medir o fator atitudinal, esses autores utilizaram uma escala de sete pontos e cinco pares de adjetivos: *ruim-bom (bad-good)*, *desagradável-*

*agradável (unpleased-pleasant), prejudicial-benéfico (harmful-beneficial), inútil-útil (useless-useful) e apreciável-desapreciável (enjoyable-unenjoyable)*. Com base nesses dez comportamentos, a fidedignidade média para os itens da Atitude, medida pelo alfa de Cronbach, foi 0,83, com uma variação de 0,70 a 0,89.

A Norma Subjetiva foi avaliada por meio de uma escala de sete pontos: “Muitas pessoas que são importantes para mim pensam que eu deveria... durante as próximas duas semanas” (*concordo totalmente-discordo totalmente*). A motivação para concordar foi também medida por meio de uma escala de sete pontos: “Quando eu tiver que..., eu quero fazer o que muitas pessoas que são importantes para mim me recomendam” (*concordo totalmente-discordo totalmente*).

No que diz respeito à Percepção de Controle Comportamental, esta foi medida utilizando-se de quatro escalas de sete pontos com itens provenientes de outros trabalhos: (1) Para mim... nas próximas duas semanas é *muito fácil-muito difícil*; (2) Se eu quisesse eu poderia facilmente... nas próximas duas semanas (*concordo totalmente-discordo totalmente*); (3) Quanto de controle você tem sobre.... nas próximas duas semanas? (*completo controle-absolutamente sem controle*) e (4) O número de eventos que está fora de meu controle e que poderiam me impedir de... nas próximas semanas são *numerosos-muito poucos*. Por intermédio dos dez comportamentos, a fidedignidade média para os itens da Percepção de Controle Comportamental, medida pelo alfa de Cronbach, foi 0,82, com uma variação de 0,76 a 0,88.

A Intenção comportamental foi mensurada usando três escalas de sete pontos, por meio de itens comuns aos estudos de avaliação da TAR: (1) Eu pretendo... nas próximas duas semanas (*definitivamente farei-definitivamente não farei*), (2) Eu tentarei... nas próximas duas semanas (*definitivamente farei-definitivamente não farei*) e (3) Eu esforçarei para... nas próximas duas semanas (*definitivamente verdadeiro-definitivamente falso*). O alfa de Cronbach dos dez comportamentos variou de 0,81 a 0,98, com uma média de 0,94.

Para avaliar a eficácia da inclusão das crenças relacionadas à Percepção de Controle Comportamental como uma variável exógena, a variância explicada dos dois referidos modelos serviu de parâmetro de comparação para a predição das Intenções e dos Comportamentos-alvo. Para estimar a variância explicada, três análises foram utilizadas: (1) de regressão no contexto do delineamento *between-subjects*, (2) de regressão considerando o planejamento *within-subjects* e (3) a análise de trajetória (*path analysis*). Para cada abordagem, primeiro, as Intenções e os Comportamentos-alvo, usando a TAR, foram preditos e, segundo, utilizando a TAP, a Percepção de Controle Comportamental foi incluída para predizer as Intenções e os Comportamentos reais.

No que se refere à análise de trajetória, os autores explicam que comportamentos individuais são provavelmente menos estáveis que categorias comportamentais. Para analisar quaisquer diferenças entre as duas teorias sobre a categoria comportamental, os dez comportamentos foram categorizados em três grupos (baixo, médio e alto) baseados nos níveis médios dos escores da Percepção de Controle Comportamental.

Os três comportamentos que tiveram os menores escores de Percepção de Controle Comportamental foram: conseguir uma boa noite de sono; ir a um shopping com um amigo e fazer exercício físico regularmente, com escore médio = 3,77, constituindo o grupo de baixo escore. Os três comportamentos com maiores escores (alugar um videocassete; escutar uma coletânea de música e tomar suplemento vitamínico, com escore médio = 5,36) constituíram o grupo de altos escores. Os quatro comportamentos restantes (lavar o carro; Ir a uma lavanderia; evitar cafeína e conversar com um amigo íntimo, com escore médio = 4,45) formaram o grupo do escore moderado.

Os resultados em relação às Intenções comportamentais, no contexto da análise *between-subjects* para cada comportamento, foram apresentados por meio dos coeficientes de determinações ( $R^2$ ). Os comportamentos foram listados e ordenados de acordo com os escores médios dos itens da Percepção de Controle Comportamental. Conseqüentemente, *conseguir uma boa noite de sono*

(escore médio = 3,44) foi percebido como o comportamento de menor controle, e *tomar suplemento vitamínico* (escore médio = 5,93), como o de maior controle.

Os coeficientes de determinação variaram para cada comportamento de 0,08 (TAR) e 0,17 (TAP) para *conseguir uma boa noite de sono* a 0,60 (TAR) e 0,66 (TAP) para *evitar cafeína*.

A inclusão da Percepção de Controle Comportamental contribuiu para a predição das Intenções Comportamentais. O incremento no  $R^2$  foi de 0,01 para *tomar suplemento vitaminado* a 0,20 para *conversar com um amigo íntimo*.

Na abordagem da análise de regressão (*within-subjects*), incluindo a Percepção de Controle Comportamental, houve também aumento da predição das Intenções comportamentais, em média, de  $R^2 = 0,48$  para  $R^2 = 0,59$ . A diferença média do coeficiente de correlação múltipla entre os dois modelos, para as Intenções comportamentais, foi 0,21, estatisticamente significativo, com desvio-padrão de 0,27.

A análise de trajetória da Percepção de Controle Comportamental focada nas intenções foi significativa para todos os três níveis desse parâmetro estimado. Os dados confirmam a primeira hipótese de que a inclusão da Percepção de Controle Comportamental, como uma variável exógena, aumenta a predição da Intenção.

Em relação ao comportamento-alvo, a inclusão da variável Percepção de Controle Comportamental como preditora do comportamento-alvo proporcionou um aumento significativo da variância explicada em relação à quantidade explicada na TAR. A predição média do comportamento-alvo, com base na análise de regressão (*within-subjects*), aumentou de  $R^2 = 0,28$  para  $R^2 = 0,38$ . A diferença média dos coeficientes de correlações múltiplas entre os dois modelos para o comportamento-alvo foi 0,16, com um desvio-padrão de 0,17.

Em contraste com a predição da Intenção Comportamental, a Percepção de Controle contribuiu predominantemente para a predição

do Comportamento-alvo quando o comportamento foi percebido de baixo controle. O aumento em  $R^2$ , para o comportamento de mais baixo controle, *conseguir uma boa noite de sono*, foi de 0,13, para a TAR, a 0,41, para a TAP. Quando o comportamento foi percebido como sendo de mais alto controle, *tomar suplemento vitamínico*, não houve virtualmente nenhuma mudança na variância explicada entre os dois modelos,  $R^2$  (0,58 a 0,59).

No tocante à análise de trajetória, o único aumento conseqüente na variância explicada do Comportamento-alvo foi no grupo de baixa percepção de controle comportamental, o qual apresentou  $R^2 = 0,18$  em relação à TAR e  $R^2 = 0,32$  em relação à TAP. Os autores concluíram que, quanto mais o indivíduo percebe que pode controlar facilmente a situação, maior é a predição do Comportamento-alvo.

Apesar de esses exemplos considerarem comportamentos diferentes do estudado na pesquisa (intenção de pagamento de crédito, inédito para o ambiente rural), eles servem como base de referência, ou de exemplo de aplicação, para se compreender como a TAP pode ser operacionalizada.

### **Seguir dieta de baixa caloria**

Armitage e Conner (1999), testando a validade preditiva e a ordem causal dos construtos da TAP durante um período de três meses, consideraram os seguintes itens e escalas para o comportamento *seguir uma dieta de baixa caloria*:

Para a Intenção, utilizaram uma escala bipolar de sete pontos (-3 a +3) e consideraram três itens: (1) Eu pretendo fazer dieta de baixa caloria no futuro (*definitivamente não farei-definitivamente farei*); (2) Eu planejo fazer dieta de baixa caloria no futuro (*definitivamente não farei-definitivamente farei*) e (3) Eu quero fazer dieta de baixa caloria no futuro (*definitivamente não farei-definitivamente farei*). A média dos três itens produziu uma escala composta. O  $\alpha$  de Cronbach para os itens 1 e 2, respectivamente, foi de 0,82 e 0,84; a fidedignidade do teste-reteste foi  $r = 0,70$  ( $p < 0,01$ ).

No que se refere à medição direta da Atitude, o estudo foi realizado tomando como base uma escala bipolar de sete pontos. Os respondentes avaliaram a sentença: Fazer dieta de baixa caloria no próximo mês é ..., por meio dos seguintes pares de adjetivos: *ruim-bom* (*bad-good*), *desfavorável-favorável* (*unfavourable-favourable*), *prejudicial-benéfico* (*harmful-beneficial*), *desagradável-gradável* (*unpleasant-pleasant*), *negativo-positivo* (*negative-positive*), *desapreciável-apreciável* (*unenjoyable-enjoyable*), *insatisfatório-satisfatório* (*unsatisfactory-satisfactory*) e *inútil-útil* (*useless-useful*). A média das oito escalas foi considerada como um escore composto ( $\alpha$  de Cronbach no tempo 1 = 0,90; tempo 2 = 0,92; teste-reteste  $r = 0,75$ ,  $p < 0,01$ ).

Sua medida indireta foi derivada do produto das prováveis crenças comportamentais salientes e da avaliação dessas crenças. Utilizaram também escala bipolar de sete pontos, ancorada nos adjetivos: *improvável-provável* e *ruim-bom* ( $\alpha$  de Cronbach no tempo 1 = 0,63; tempo 2 = 0,70; teste-reteste  $r = 0,56$ ,  $p < 0,01$ ).

Para a medição direta da Norma Subjetiva, os autores utilizaram uma medida global derivada de quatro itens: (1) As pessoas que são importantes para mim pensam que eu *deveria fazer dieta de baixa caloria-não deveria fazer dieta de baixa caloria*; (2) As pessoas que são importantes para mim *aprovam dieta de baixa caloria para mim- desaprovam dieta de baixa caloria para mim*; (3) As pessoas que são importantes para mim querem que eu faça dieta de baixa caloria (*concordo totalmente-discordo totalmente*) e (4) Sinto pressão social para fazer dieta de baixa caloria (*concordo totalmente-discordo totalmente*). Todos foram medidos por meio de uma escala unipolar de sete pontos (+ 1 a + 7). O  $\alpha$  de Cronbach foi no tempo 1 = 0,65; tempo 2 = 0,63; a fidedignidade do teste-reteste foi  $r = 0,65$ ,  $p < 0,01$ .

Em relação à Auto-eficácia, esta foi medida por meio de quatro itens, com uma escala unipolar de quatro pontos: (1) Eu acredito que tenho habilidade para fazer dieta de baixa caloria, *acredito totalmente-não*

*acredito totalmente*; (2) Até que ponto você sente capaz de comer alimentos de baixa caloria? ( *muito capaz-muito incapaz*); (3) Quão confiante você está que é capaz de fazer dieta de baixa caloria? ( *muito certo-muito incerto*) e (4) Se dependesse totalmente de mim, estou certo que seria capaz de fazer dieta de baixa caloria (*concordo completamente-discordo completamente*). Por meio da análise dos componentes principais, rotação varimax, verificou-se que o  $\alpha$  de Cronbach no tempo 1 = 0,70; tempo 2 = 0,72; teste-reteste  $r = 0,58, p < 0,01$ .

A Percepção de Controle Comportamental também foi medida por meio de quatro itens, com uma escala unipolar de sete pontos: (1) Fazer ou não a dieta de baixa caloria depende totalmente de mim (*concordo completamente-discordo completamente*); (2) Quanto controle pessoal você tem para fazer dieta de baixa caloria? (*controle total- muito pouco controle*); (3) Existem provavelmente muitas oportunidades para eu fazer dieta de baixa caloria (*concordo totalmente-discordo totalmente*) e (4) Quanto você sente que fazer dieta de baixa caloria vai além de seu controle? (*nada de forma alguma-muitíssimo*). O  $\alpha$  de Cronbach no tempo 1 = 0,83; tempo 2 = 0,87; teste-reteste  $r = 0,62, p < 0,01$ .

No que se refere às Crenças de Controle, medidas indiretamente por meio de sete crenças, os autores utilizaram uma escala tipo Likert de sete pontos. A avaliação se deu em torno da percepção da frequência com que determinados fatores facilitam ou inibem a ocorrência do comportamento (*nunca-freqüentemente*). Essa avaliação foi multiplicada pela força percebida dos fatores que facilitam ou inibem a ocorrência do comportamento (*menos provável-mais provável*). Os autores comentam que as crenças levantadas refletem tanto fatores internos como externos: Eu não tenho tempo suficiente para fazer dieta de baixa caloria; Fazer dieta de baixa caloria custa muito caro; Eu penso que: fazer dieta de baixa caloria requer muita força de vontade, é inconveniente, não sei sempre quais são os alimentos de baixa caloria; Eu tenho feito sempre dieta de baixa caloria. O  $\alpha$  de Cronbach para as escalas de Crenças de Controle foram 0,78 e 0,82 para o tempo 1 e 2, respectivamente, e a fidedignidade do teste-reteste  $r = 0,49, p < 0,01$ .

A variável Auto-identidade, também incluída nesse modelo, foi medida por meio de quatro itens, por escalas unipolares de sete pontos, tipo Likert e ancoradas em “discordo totalmente - concordo totalmente”: (1) Eu me vejo como um consumidor da alimentação saudável; (2) Eu me vejo como alguém que está preocupado com a alimentação saudável; (3) Eu me vejo como alguém que está preocupado com as consequências do que eu como para a minha saúde e (4) Eu me vejo como alguém que aprecia os prazeres da culinária. A fidedignidade do teste-reteste foi  $r = 0,62$ ,  $p < 0,01$ . O  $\alpha$  de Cronbach foi 0,64 no tempo 1 e 0,68 no tempo 2.

Por fim, os autores avaliaram o Comportamento-alvo por dois tipos de medição, como forma de verificar até que ponto fazer dieta de baixa caloria é um comportamento que pode estar susceptível a preconceitos. Para a primeira medição, foram utilizados dois itens relacionados à autopercepção do comportamento: (1) Eu fiz dieta de baixa caloria nos últimos três meses (*discordo-totalmente concordo totalmente*) e (2) Com que frequência você fez dieta de baixa caloria nos últimos três meses? (*nunca-freqüentemente*). A fidedignidade do teste-reteste para as medidas de autopercepção do comportamento foi  $r = 0,71$ ,  $p < 0,01$ ; a correlação dos dois itens foi de 0,73 e 0,77 para o tempo 1 e tempo 2, respectivamente. Para a segunda medição, os autores empregaram um questionário de frequência alimentar (FFQ) validado, constituído de 63 itens. A fidedignidade do teste-reteste foi  $r = 0,62$ ,  $p < 0,01$ . As correlações entre as duas medidas comportamentais foram de -0,34 ( $p < 0,01$ ) para o tempo 1 e de -0,28 ( $p < 0,01$ ) para o tempo 2.

Os resultados indicaram boa fidedignidade de consistência interna e do teste-reteste em relação aos componentes avaliados. Verificou-se uma distinção entre os dois processos da Percepção de Controle Comportamental (auto-eficácia e percepção de controle). Nesse sentido, os itens designados para medir a auto-eficácia apresentaram maior carga fatorial no fator 1 nas duas épocas de coleta (os fatores relatados explicaram 33,75 % e 36,87 % da variância, respectivamente). Os itens da Percepção de Controle Comportamental apresentaram maior carga no fator 2 nas duas épocas de coleta (os fatores rotados explicaram

26,75 % da variância, respectivamente). Essa análise mostra, portanto, evidências da validade convergente e discriminante dos itens utilizados para medir a auto-eficácia e a Percepção de Controle Comportamental.

Sustentou-se ainda a inclusão da auto-identidade no modelo e a validade preditiva da TAP no período de três meses. As variáveis da TAP explicaram quantidades similares de variância da Intenção em cada época de coleta. Ambas, Auto-eficácia e Percepção de Controle, foram preditoras significativas da intenção, embora a Percepção de Controle tenha sido negativamente associada à Intenção. A auto-eficácia é claramente um determinante importante da intenção de escolha de alimento, enquanto a percepção de Controle não é.

Outro dado relevante foi a evidência de sustentação na ordenação causal entre as variáveis preditoras da TAP. Especificamente na análise de correlação de painel cruzado (*cross-lagged panel correlation analysis*), verificou-se o impacto causal da auto-eficácia sobre a intenção. Todas as diferenças nas relações estavam na direção predita. A auto-eficácia parece desempenhar um papel causal na determinação das intenções ( $z = 2,29, p \leq 0,01$ ). Além disso, segundo Armitage e Conner (1999), apesar de outros pesquisadores tenham removido o componente Norma Subjetiva da análise, também foi verificado algum efeito causal deste sobre a intenção, mesmo tendo sido apenas marginal ( $z = 1,14, p = 0,13$ ).

Em geral, ocorreu pouca evidência da influência causal da auto-eficácia sobre a Intenção e o Comportamento. No contexto da pesquisa da atitude-comportamento, a falta de existência de causalidade da Atitude sobre a Intenção e o Comportamento é motivo de preocupação (valores de  $z = 0,0; 0,26$ , respectivamente). Contudo, uma vez que não houve evidência na sustentação da ordenação causal entre as crenças subjacentes e a atitude, isso não chega ser surpreendente. O impacto da ligação entre as crenças comportamentais-attitudes sobre as relações da atitude-intenção e da atitude-comportamento não significa que tenha sido encontrado efeito de ordenação causal para a atitude no contexto da TAP.

Além disso, indicou-se o uso da TAP como um modelo fidedigno para predição das intenções e do comportamento ao longo do tempo. Também se destacou a necessidade de pesquisas adicionais sobre a relação entre as atitudes, Percepção de Controle Comportamental e suas respectivas crenças subjacentes.

Tomando como referência o estudo supracitado, que enfoca comportamentos como seguir *uma dieta de baixa caloria*, considera-se possível projetá-lo no contexto da agricultura familiar, envolvendo comportamentos de relevância para a previsão do uso de determinadas tecnologias, como *seguir uma orientação técnica*.

### *Engajar-se em exercícios físicos*

Terry e O'Leary (1995) examinaram a contribuição da Percepção de Controle e da Auto-eficácia na predição da Intenção e da conduta real. O Comportamento-alvo foi o de se engajar em exercícios físicos pelo menos por 20 minutos, três ou mais vezes por semana, durante 15 dias. Esse comportamento foi considerado apropriado para essa pesquisa, uma vez que aderir a uma programação regular de exercícios físicos é um comportamento que não está completamente sob o controle volitivo da pessoa (ex.: esforços podem ser impedidos por tempo ruim, falta de transporte etc.); explicação baseada no fato de Madden et al. (1992) terem observado, em uma série de diferentes atividades, que o engajamento regular em exercícios físicos foi avaliado por respondentes como sendo de baixo nível de controle comportamental.

Essa explicação, justificando o uso da TAP, também remete ao presente objeto de estudo, pois o comportamento de pagar em dia o Pronaf nem sempre depende estritamente da vontade do beneficiário, mas também de outros fatores que podem ser tanto de ordem interna quanto externa. Sua predição é estratégica para a sobrevivência/funcionamento do referido programa.

Retornando à análise, Terry e O'Leary (1995) fizeram as seguintes medições:

No que se refere à medida direta da Atitude perante o comportamento de fazer exercícios físicos pelo menos por 20 minutos, três vezes por semana, na próxima quinzena, os autores empregaram cinco itens numa escala no formato de diferencial semântico (pares de adjetivos incluindo *bom-ruim*; *agradável-desagradável*). Dois dos itens tinham o escore invertido.

A medição das crenças básicas da Atitude foi realizada somando-se os produtos dos escores da medição das crenças comportamentais pela de suas respectivas avaliações. Em relação às crenças comportamentais, os respondentes indicaram a probabilidade de 12 diferentes resultados serem gerados em consequência dos exercícios de pelo menos 20 minutos, três vezes por semana, da quinzena seguinte. A escala compreendeu seis tipos de custos (ex.: sensação de cansaço) e seis benefícios (ex.: melhoria da aparência física). Todos os itens foram avaliados com uma escala de sete pontos de  $-3 = \textit{totalmente provável}$  a  $+3 = \textit{totalmente improvável}$ . Para a avaliação dos resultados, solicitou-se aos respondentes que avaliassem cada um dos custos e dos benefícios na escala de  $-3 = \textit{totalmente agradável}$  a  $+3 = \textit{totalmente desagradável}$ .

Quanto à Norma Subjetiva, três itens foram usados para obter uma medida direta dessa variável, por exemplo, “pessoas importantes pensam que eu ( $-3 = \textit{não deveria}$  -  $+3 = \textit{deveria}$ ) fazer exercícios físicos pelo menos por 20 minutos, três ou mais vezes por semana, durante uma quinzena”.

A medição das crenças básicas da Norma Subjetiva foi realizada somando-se os produtos dos escores das crenças normativas pela motivação em concordar. As crenças normativas foram verificadas pedindo aos participantes que avaliassem a probabilidade de inclusão de outras crenças, como: cinco referentes, incluindo pais, amigos, namorados(as), que os influenciam a fazer exercícios físicos pelo menos por 20 minutos, três vezes por semana, durante 15 dias (escalas de sete pontos: de  $-3 = \textit{totalmente improvável}$  a  $+3 = \textit{totalmente provável}$ ), enquanto as motivações dos participantes para concordar com os

referentes foram avaliadas perguntando-os: “qual a sua disposição/vontade para fazer o que cada um dos referentes recomenda?” (escala de sete pontos: de -3 = *nenhuma* a +3 *totalmente disposto*).

A Percepção de Controle foi medida por meio de quatro itens e a Auto-eficácia, por três itens. Três dos setes foram baseados nos itens típicos da TAP, ex.: “quanto de controle você tem sobre fazer exercícios físicos pelo menos por 20 minutos, três vezes por semana, durante 15 dias? (1 = *nenhum controle* - 7 = *controle total*)” e “eu sinto ter controle total para fazer exercícios físicos pelo menos por 20 minutos, três vezes por semana, durante 15 dias” (1 = *totalmente falso* - 7 = *totalmente verdadeiro*). Um dos itens teve escore invertido. Três dos itens de Auto-eficácia, um com escore invertido, incluem: “para eu fazer exercícios físicos pelo menos por 20 minutos, três vezes por semana, durante 15 dias será: 1 =  *muito fácil* - 7 =  *muito difícil*” e “se eu quisesse, seria fácil para mim fazer exercícios físicos pelo menos por 20 minutos, três vezes por semana, durante 15 dias” (1 = *discordo totalmente* - 7 = *concordo totalmente*).

A variável Comportamento Passado, incluída no modelo, foi avaliada antes do primeiro questionário pelo item: “se você fez ou não exercícios físicos pelo menos por 20 minutos, três vezes por semana, durante 15 dias”, indicar: 1 = *não* e 2 = *sim*. Aproximadamente metade (54 %) dos indivíduos engajou no comportamento de interesse durante a última quinzena.

A Intenção Comportamental foi avaliada por meio de 2 itens: (1) “Eu: -3 = *não pretendo* - +3 = *pretendo* fazer exercícios físicos pelo menos por 20 minutos, três vezes por semana, durante 15 dias” e (2) “você pretende fazer exercícios físicos pelo menos por 20 minutos, três vezes por semana, durante 15 dias?” (-3 = *planejo definitivamente* - +3 = *não planejo definitivamente*). Um dos itens teve o escore invertido.

A conduta real foi medida em um segundo momento. Os participantes indicaram o quanto eles fizeram exercícios físicos pelo menos por 20 minutos, três vezes por semana, durante 15 dias. Os itens receberam

escore de 1 se os participantes fizessem exercícios físicos pelo menos por 20 minutos, três vezes por semana, durante uma quinzena (46 % dos participantes) e um escore de zero se eles tivessem engajado no comportamento-alvo durante só uma das semanas, ou em nenhuma delas. As análises preliminares revelaram que o uso de escalas de três pontos para o comportamento estudado (ex.: separando aqueles indivíduos que desempenharam um comportamento de pelo menos uma vez por semana daqueles que não desempenharam nenhum durante a semana) não alterou nenhum dos resultados.

Os referidos autores chamam a atenção para o fato de que as medidas de auto-relato de engajamento em exercícios físicos são susceptíveis de desvio de informações. Para apresentar os resultados aparentemente favoráveis, os indivíduos podem se sentir motivados a exagerar na resposta o quanto se engajaram recentemente em exercícios regulares. As pesquisas têm mostrado convergência entre o auto-relato e avaliações mais objetivas de recentes exercícios, sustentando assim a validade das medidas de auto-relatos de exercícios físicos. Não obstante, nessa pesquisa, os participantes tivessem sido solicitados a indicar especificamente os tipos de exercício que se engajaram durante a última quinzena. Essa estratégia foi planejada para minimizar a tendência de os sujeitos exagerarem nas respostas, isso é, pontuar acima do real.

Essas observações finais, relacionadas ao efeito da desejabilidade social, vão ao encontro das preocupações da presente pesquisa, em que foram utilizadas escalas de satisfação para avaliar o Pronaf e de outras escalas de medição do comportamento de pagar em dia o crédito. Visando minimizar respostas exageradas, algumas estratégias foram empregadas durante as entrevistas, tais como: inicialmente, durante a apresentação do entrevistador, foi deixado claro que ele não pertencia ao referido programa e que apenas buscava informações para melhorar o seu funcionamento; o entrevistado foi sensibilizado quanto à importância de respostas o mais real possível, tendo sido alertado, inclusive, a não confundir o efeito de qualquer outro programa social de que porventura

se beneficiasse com o efeito do Pronaf. Foi esclarecido também que ele tinha total liberdade para participar ou não da entrevista.

Um conjunto preliminar de análises de regressão (predição das Intenções Comportamentais e Comportamento real) foi conduzido para verificar a necessidade de examinar os dados separadamente entre os grupos de homens e mulheres. O controle do efeito de gênero não alterou quaisquer dos resultados analisados. Verificou-se por meio da TAP que as crenças subjacentes e as medidas diretas da atitude ( $r = 0,50$ ;  $p < 0,01$ ) e a Norma Subjetiva ( $r = 0,46$ ;  $p < 0,01$ ) foram significativamente correlacionadas. Outra análise de regressão foi executada para verificar se as variáveis crenças subjacentes sobre as Intenções Comportamentais foram mediadas<sup>5</sup> por variáveis medidas diretamente, conforme prevê a TAR e a TAP. Depois do controle dos efeitos das medidas diretas das Atitudes e Normas Subjetivas, a análise revelou que as medidas das crenças subjetivas correspondentes não explicaram qualquer variância adicional na intenção de praticar exercícios regularmente.

Análises subseqüentes foram conduzidas por meio de equações estruturais para testar as relações hipotetizadas entre as variáveis do estudo principal (Atitude, Norma Subjetiva, Percepção de Controle Comportamental, Auto-eficácia, Intenção Comportamental e Comportamento real). Os autores destacaram as razões desse procedimento: primeiro, porque ele permite testar simultaneamente os caminhos propostos nos modelos mediadores (TAR e TAP). Em contraste, o uso de procedimentos de regressão é mais lento, dado que análises separadas necessitam ser desenvolvidas para testar cada estágio do modelo. A segunda razão, por ser considerado um procedimento favorito entre as formas tradicionais de análises, uma vez que ele corrige o efeito potencial influenciado do erro de medida. Em vez de estimar os caminhos entre as variáveis medidas, esse procedimento

<sup>5</sup> Segundo Abbad e Torres (2002), o conceito de mediação implica a suposição de relacionamentos causais entre as variáveis envolvidas. Uma variável mediadora é aquela que, ao estar presente na equação de regressão, reduz a magnitude da relação entre uma variável antecedente e uma dependente ou critério. Os autores citam um exemplo com três variáveis hipotéticas A, B e C, sendo A a mediadora do relacionamento de A com C ( $A \rightarrow B \rightarrow C$ ). A relação entre as variáveis A e C ficará enfraquecida na presença da B. No caso de uma variável mediadora pura o relacionamento entre A e C deixa de existir na presença da variável B.

usa variáveis latentes, as quais estão livres de erro de medida. Tal procedimento só é possível quando indicadores de variáveis múltiplas são obtidos. Nessa pesquisa, excetuando o comportamento real, as demais variáveis encaixam-se nessa condição.

As análises foram conduzidas em três estágios:

No primeiro, utilizaram a análise fatorial confirmatória para examinar a adequação do modelo medido. Esse procedimento teve como finalidade verificar até que ponto as variáveis observadas se relacionaram com os construtos latentes subjacentes. A análise de um modelo *a priori* revelou que o ajuste do modelo ( $\chi^2 (122) = 198,68, p < 0,001$ ) foi substancialmente melhor que o modelo nulo, no qual todos os caminhos são assumidos como iguais a zero.

Os coeficientes padronizados relativos à carga fatorial do modelo revisto foram moderadamente altos (carga fatorial padronizada média = 0,77). Cada medida apresentou um nível satisfatório de confiabilidade, avaliada por meio dos coeficientes alfa de Cronbach.

No que se refere às correlações entre as variáveis usadas nas análises, esses autores verificaram que a multicolinearidade entre as variáveis preditoras não foi considerada uma ameaça à estabilidade da análise. Não obstante, a correlação entre as medidas da Atitude e a Auto-eficácia foi moderadamente alta. Cálculos por meio do qui-quadrado permitiram confirmar a validade discriminante dessas duas medidas, dado que a medição do modelo, incorporando medidas separadas das duas variáveis, ajustou-se melhor aos dados que o modelo incorporando uma variável unidimensional. Verificaram também que a Auto-eficácia foi correlacionada de forma relativamente alta com a Intenção comportamental.

No segundo estágio, testaram o modelo estrutural. Nessa análise, o ajuste da TAP revisada (incorporando medições separadas da Percepção de Controle Comportamental e da Auto-eficácia) foi avaliado. O modelo proposto apresentou adequado ajuste dos dados. Para avaliar

a validade do modelo, verificaram a significância de alguns indicadores de qualidade de ajuste, como a estatística qui-quadrado, o Índice de Ajuste Não-Normado (*NNFI*) e o Índice de Ajuste Comparativo (*CFI*). Esses indicadores variam de 0 a 1 e refletem até que ponto o modelo proposto, em comparação com o modelo nulo, prevê um bom ajuste dos dados. Para indicar um bom ajuste do modelo, esses índices deveriam exceder a 0,90.

No que se refere à adequação do modelo estrutural proposto, Terry e O'Leary (1995) verificaram que a estatística qui-quadrado para o modelo nulo foi significativamente maior que o qui-quadrado obtido para o modelo proposto, indicando que houve relação entre as variáveis latentes. O modelo proposto foi considerado bom preditor para o ajuste dos dados. Ambos *NNFI* e *CFI* excederam a 0,90.

O modelo que continha ligação direta entre Atitude e Comportamento ajustou melhor aos dados que o modelo original, embora a melhoria dos índices de ajuste não tenha sido grande. Os coeficientes estruturais padronizados (*standardized path coefficients*) para o modelo final, incorporando a ligação direta entre Atitude-Comportamento, foram significativos, à exceção dos caminhos hipotetizados entre Norma Subjetiva e Intenção Comportamental e entre a Percepção de Controle Comportamental e a Intenção Comportamental. A Intenção de fazer exercícios físicos regularmente não foi influenciada até certo ponto pela pressão normativa ou até certo ponto pela percepção de fatores externos que fogem ao controle deles e que interferem no desempenho do comportamento.

Análise de dados na qual foram usadas as escalas combinadas de Auto-eficácia/Percepção de Controle Comportamental falharam em apresentar índices de ajuste satisfatórios ( $\chi^2 (97) = 252,59, p < 0,001$ ; *NNFI* = 0,81; *CFI* = 0,84). Além disso, segundo Terry e O'Leary (1995), a inspeção dos parâmetros estimados sugeriram que os resultados da análise poderiam estar enviesados, ou serem enganosos, uma vez que a combinação a Percepção de Controle Comportamental influenciou apenas o Comportamento e não a Intenção Comportamental.

Os resultados, portanto, confirmam o ponto de vista de que as medidas separadas da Auto-eficácia e da Percepção de Controle Comportamental deveriam ser empregadas na TAP.

Na terceira fase da análise, foi utilizada a comparação dos grupos múltiplos (*multiple group comparisons/analyses*) para determinar se a Percepção de Controle Comportamental ou a Auto-eficácia moderou<sup>6</sup> algum dos efeitos dos componentes da TAP sobre a Intenção ou sobre o Comportamento. Para desenvolver essa análise, os escores dos participantes foram divididos em subgrupos de alto e de baixo escores de Percepção de Controle Comportamental e de Auto-eficácia. Foram considerados sujeitos de alto escore, em relação às duas variáveis, aqueles que tiveram escore médio do item acima de 5 na variável considerada. Para a Auto-eficácia, não houve evidência de efeito moderador. O ajuste do modelo não controlado/*unconstrained* (em que os estimadores de caminho ficaram livres para variar por meio dos níveis altos e baixos da Auto-eficácia) e o modelo controlado/*constrained* não diferiram significativamente ( $\chi^2_{\text{diff.}}(3) = 3,74, n.s.$ ).

Para a Percepção de Controle Comportamental, houve alguma evidência de efeito moderador. O modelo controlado dos caminhos entre a Atitude e a Intenção, Norma Subjetiva e Intenção, e Intenção e Comportamento para ser igual nos dois subgrupos, revelou um ajuste significativamente pior dos dados que o modelo não controlado ( $\chi^2_{\text{diff.}}(3) = 9,98, p < 0,02$ ). Verificações dos índices de modificação univariados revelaram que a força da relação entre a Intenção e o Comportamento diferiram em dois grupos ( $\chi^2(1) = 5,16, p < 0,05$ ). Os parâmetros estimados para o caminho ligando Intenção ao Comportamento real foram 0,18 e 0,65 para os grupos de baixa e alta Percepção de Controle Comportamental,

6 Segundo Abbad e Torres (2002), o conceito de moderação implica influência entre as variáveis e não suposição de causalidade, como no caso da mediação. Para testar a moderação, deve-se observar a interação entre A e B. Para tal, procura-se verificar se A é um bom preditor de C. Em caso positivo, observar se A e B predizem C, e se a interação A e B, calculada por meio do produto  $A \times B$ , também prediz C. Caso a interação seja preditora estatisticamente significativa de C, diz-se que B é uma variável moderadora. A existência de uma interação entre A e B só é indicador de moderação quando, adicionada à equação, é preditora da variável critério. Logo, na moderação, o relacionamento entre A e C depende do valor assumido pela variável B. Vale salientar que, no caso da mediação, a relação entre A e C fica enfraquecida com a entrada de B na equação. No caso do moderador, além da interação  $A \times B$  tornar-se um preditor significativo, a relação entre A e C poderá aumentar ou diminuir, dependendo do valor de B.

respectivamente. Esses resultados indicam que os sujeitos que perceberam altos níveis de controle comportamental foram os que mais se comportaram de acordo com suas Intenções; mais que aqueles com baixo nível de controle comportamental.

Em relação à escala combinada da Percepção de Controle e da Auto-eficácia, a análise de grupo múltiplo não revelou evidência de efeito moderador. O modelo controlado, pertinente aos caminhos entre Atitude e Norma Subjetiva e Intenção, e entre Intenção e Comportamento, foi igualmente ajustado aos dados como o modelo não controlado/constrangido ( $\chi^2_{\text{diff.}}(3) < 1$ , n.s.).

Por fim, uma análise de regressão hierárquica foi empregada para verificar o efeito do comportamento passado. Em outras palavras, os efeitos observados da Percepção de Controle Comportamental e da Auto-eficácia sobre a Intenção e sobre o Comportamento foram simplesmente um reflexo do sucesso de desempenho do comportamento passado. Depois de controlados os efeitos do comportamento passado, os efeitos da Percepção de Controle Comportamental e da Auto-eficácia foram os mesmos observados na análise de equação estrutural (efeito positivo da Auto-eficácia sobre a Intenção Comportamental, e efeito positivo da Percepção de Controle Comportamental sobre o Comportamento real).

### ***Perda de peso***

Como último caso de aplicação dessa teoria, Schifter e Ajzen (1985) estudaram a perda de peso entre mulheres do curso de psicologia consideradas obesas e também entre aquelas que tinham peso normal, mas que desejaram fazer parte. O trabalho de investigação foi conduzido em dois estágios. No primeiro, as participantes foram pesadas e solicitadas a responderem um questionário contendo informações de ordem pessoal e outras relacionadas à TAP. No segundo estágio, conduzido seis meses mais tarde, 91 % das mulheres que participaram do primeiro estágio também tomaram parte do segundo e responderam a outro questionário.

Em relação ao primeiro estágio, o questionário aplicado incluiu as seguintes variáveis para serem medidas.

A Atitude perante a perda de peso foi medida por meio de dois conjuntos de escalas de sete pontos. O primeiro conjunto “Para eu perder peso durante as próximas seis semanas”, foi avaliada por meio de três pares de adjetivos, *ruim-bom (bad-good)*; *prejudicial-benéfico (harmful-beneficial)*; e *desagradável-agradável (undesirable-desirable)*. O mesmo conjunto de escalas foi usado um pouco depois, no questionário, para obter avaliações do item: Para eu tentar perder peso nas próximas seis semanas. A resposta média das seis escalas serviu como uma medida da atitude em relação à perda de peso. A consistência interna dessa medida, avaliada por meio do coeficiente  $\alpha$  de Cronbach, foi de 0,82.

A Norma Subjetiva foi medida por meio de quatro respostas, sendo duas perante à perda de peso e as outras em relação à tentativa de perder peso. Em cada caso, as participantes indicaram em uma escala de sete pontos: “muitas pessoas que são importantes para você pensam que você deveria perder peso ou tentar reduzir o peso nas próximas seis semanas?” (a escala variou de *deveria-não deveria*) e “muitas pessoas que são importantes para você apoiariam ações como fazer um curso?” (a escala variou de *não apoiariam-apoiariam*). O  $\alpha$  de Cronbach para essa medida foi de 0,88.

A Intenção foi também avaliada pelas respostas médias de quatro escalas: “Eu pretendo perder peso nas próximas seis semanas” e “Eu tentarei perder peso nas próximas seis semanas”, por meio de escalas de sete pontos, variando entre *improvável-provavelmente*. Além dessas, a resposta ao item “Eu decidi perder peso nas próximas seis semanas” foi avaliada considerando *falso-verdadeiro*. Já “Eu estou determinado a perder peso nas próximas seis semanas” foi avaliada pela escala que variou de *de maneira nenhuma-muitíssimo*. O  $\alpha$  de Cronbach de 0,88 foi obtido para a medida geral da Intenção.

As duas questões finais dessa sessão foram a respeito da Percepção de Controle. Os participantes responderam, por meio de uma escala de 0 a 100, às questões: “Se você tentar, qual é a probabilidade de você

conseguir perder peso nas próximas seis semanas?” e “Se você tentar perder peso nas próximas seis semanas, qual é a sua melhor estimativa de sucesso?”. A correlação entre esses dois itens foi de 0,63 ( $p < 0,01$ ) e a resposta média serviu como medida da Percepção de Controle.

Na sessão seguinte do questionário, também foram incluídas ao modelo outras variáveis para que o poder de predição destas, perante o referido objeto, pudesse ser avaliado. Nesse caso, os participantes foram solicitados a descrever um plano (primeira variável adicional), caso ainda não tivessem, para ajudá-los a perder peso. O conteúdo das respostas foi analisado de acordo com o número de considerações concretas apresentadas no plano da pessoa. Especificamente, um ponto era dado quando uma ação particular era mencionada, tal como: verificar quantas calorias tem o alimento; comer ou deixar de comer em determinado horário; evitar tentações; se engajar em algum exercício físico; pesar-se regularmente e assim por diante. Os valores dessa medição variaram de 0 a 16.

Para a análise dos itens restantes, foi empregada uma escala de cinco pontos que variou entre *completamente falso-completamente verdadeiro*. O questionário também incluiu a avaliação de uma segunda e uma terceira variáveis: autoconhecimento, por meio de uma escala de 20 itens desenvolvida durante estudo piloto, e a força do ego, por meio de uma escala de 8 itens desenvolvida para uso em pesquisa de personalidade. A escala de autoconhecimento foi constituída por itens tais como: “Às vezes eu sinto feliz ou triste sem realmente saber porquê”; “Eu não acho muito difícil me ver objetivamente como eu sou realmente” e “Eu ainda tenho muito a aprender a meu respeito”. A soma de todas as respostas foi obtida e ajustada para a direção do item destacado. A escala de autoconhecimento teve considerável consistência interna ( $\alpha = 0,83$ ). Alguns dos itens da escala relativa à força do ego foram: “Autocontrole não é problema para mim”; “Eu não tenho problema para resistir às tentações” e “Eu tenho a tendência de fazer coisas que me dão na cabeça”. A soma dos oito itens serviu como uma medida da variável força do ego e sua consistência interna, por meio do  $\alpha$  de Cronbach, foi de 0,75.

Por fim, os participantes responderam a um conjunto de 16 questões provenientes de uma escala de *locus de controle de saúde*, composta por 18 itens, tais como: “Se eu ficar doente, depende de mim o que fazer para eu ficar bem novamente” e “Minha saúde boa é apenas uma questão de sorte”. Todos os itens foram pontuados em relação ao *locus de controle interno*, e as respostas foram somadas para a obtenção do escore total. Um coeficiente  $\alpha$  de 0,74 foi encontrado para essa escala.

No segundo estágio, além de algumas questões correlatas às experiências que as participantes tiveram durante as seis semanas, um questionário foi aplicado contendo duas medições gerais de diferenças individuais. A primeira foi a aplicação de uma escala reduzida de *controle de ação*, composta por 24 itens de escolha-forçada do tipo: “Quando eu tenho que trabalhar em casa ...”; “Eu acho sempre difícil começar”/“Eu normalmente começo imediatamente” e “Quando eu trabalho semanas a fio em um projeto e tudo à volta está errado ...”; “Leva muito tempo antes de eu recuperar”/“Eu não fico aborrecido por muito tempo”. A referida escala foi pontuada na direção do alto controle da ação, variando da pontuação baixa 0 (zero) à alta 24. Indivíduos que pontuam alto na escala são considerados de ação orientada, no caso de ser decisiva. Assume-se que são pessoas que têm controle sobre seus comportamentos. Em contraste, os indivíduos que pontuam baixo na escala são de orientação da procrastinação. Assume-se que são pessoas que têm dificuldade em transformar a intenção em ação. A consistência interna da escala de controle de ação foi de 0,76, medida por meio do  $\alpha$  de Cronbach.

A segunda medida individual e diferencial foi a escala de competência geral/percebida, composta por 12 itens, tais como: “Quando você enfrenta novas situações que exigem decisões rápidas, quanto tempo, em termos de percentual, você leva para tomá-las efetivamente?” E “Quando você faz coisas que te interessam muito, quanto você fica satisfeito, em termos percentual, com seu desempenho?” As respostas foram analisadas por meio de uma escala de 0 a 100, e a soma dos 12 itens foi avaliada. O  $\alpha$  de Cronbach para a escala de competência percebida foi de 0,83.

Inicialmente os pesquisadores verificaram, como já esperado, que a Intenção de perder peso correlacionou-se significativamente com a Atitude, Norma Subjetiva e Percepção de Controle. Uma análise de regressão múltipla permitiu verificar que todas as três variáveis contribuíram para a predição da Intenção. Os coeficientes de regressão da Atitude, Norma Subjetiva e Percepção de controle foram de 0,79; 0,17 e 0,30, respectivamente ( $p < 0,01$  em cada caso), e o coeficiente de correlação múltipla foi de 0,74. A percepção de Controle foi o melhor preditor da quantidade de peso que os participantes perderam realmente num período de seis semanas. A quantidade de redução de peso também se correlacionou significativamente com a Intenção, mas a correlação com a Atitude e a Norma Subjetiva não foi significativa.

Em relação às outras variáveis de controle, Schifter e Ajzen (1985) verificaram que o autoconhecimento se correlacionou significativamente com a perda de peso ( $r = 0,25$ ,  $p < 0,05$ ). Os respondentes que fizeram um plano de ação relativamente detalhado demonstraram estar mais aptos a reduzir o peso que aqueles que não o fizeram. A correlação entre o índice de planejamento e a perda de peso foi 0,24 ( $p < 0,05$ ). Dos fatores restantes, força do ego, lócus de controle de saúde, controle de ação e competência percebida, somente a força do ego apresentou uma correlação marginal significativa com a perda de peso ( $r = 0,17$ ,  $p < 0,07$ , unicaudal/*one-tailed*).

Uma análise de regressão hierárquica foi aplicada para verificar a quantidade total de variância que poderia ser explicada, considerando todos os fatores que apresentaram relações significantes com a variável dependente. A Intenção e a Percepção de controle entraram no primeiro bloco e a interação dessas duas variáveis no segundo bloco. Em seguida, as variáveis autoconhecimento, planejamento e força do ego no terceiro bloco. O produto dessas três variáveis com a Intenção entrou no quarto bloco. Conforme relatado anteriormente, a Percepção de Controle teve um efeito significativo sobre a perda de peso, sua interação com a Intenção foi marginalmente significativa e o efeito principal da Intenção não foi significativo. O coeficiente de correlação múltipla ( $R$ ) no segundo bloco foi de 0,47. Além disso, o autoconhecimento, o planejamento e

a força do ego aumentaram o coeficiente de correlação múltiplo para 0,50. Embora nenhuma dessas variáveis, por si só, tenha contribuído significativamente, seus efeitos simultâneos foram altamente significativos  $F(6, 67) = 3,73, p < 0,01$ . Finalmente, as três condições de interação que entraram no quarto bloco também apresentaram uma contribuição global significativa  $F(10, 63) = 2,15, p < 0,05$ , mas o coeficiente de correlação múltipla não ultrapassou o nível de 0,50, obtido no bloco anterior.

## Considerações finais

Por meio desses seis exemplos, pode-se verificar o potencial de aplicação da TAP para a compreensão de fatores que determinam comportamentos específicos, de categorias ou objetivos comportamentais, como foi o caso dos diferentes tipos até aqui apresentados e discutidos. Outros comportamentos também de grande importância social, como é o caso de pagar em dia o Pronaf, poderiam ser estudados no contexto dessa teoria, principalmente pelo fato de ser um comportamento que nem sempre depende da vontade da pessoa, mas do controle que ela possui para pagar o crédito.

O princípio que rege as teorias aqui discutidas (TAR e TAP) atende a vários critérios de utilização em estudos de avaliação de programa, tais como: (1) são teorias focadas na determinação da intenção comportamental e do comportamento social problemático; (2) apresentam um espectro de aplicação, já testado e indicado, em diferentes áreas da ciência; (3) são teorias parcimoniosas; (4) ambas não consideram variáveis relacionadas a fatores de personalidade, o que facilita e viabiliza sua aplicação em trabalhos de gestão de políticas públicas e, por fim, (5) atendem tanto às análises de comportamentos volitivos; (que dependem da vontade da pessoa), como também às daqueles suscetíveis de serem controlados (oportunidade e recursos financeiros).

É importante observar, nesta revisão, como os autores testam o modelo de predição e como eles cercam cada variável que o compõe,

por exemplo, o número e tipo de questões pela qual cada variável é investigada, enfim, como os autores operacionalizam pesquisas nesse campo de trabalho. Além disso, ficam claramente visíveis os tipos de procedimentos e análises mais empregados nesse tipo de pesquisa.

Considerando que o pagamento do crédito é um comportamento específico e estratégico para o funcionamento do Pronaf, esse foi estudado como uma parte da avaliação do programa, tendo como modelo a Teoria da Ação Planejada. Em um primeiro ensaio, feito por meio da tese, esse comportamento foi estudado na forma de intenção comportamental, uma vez que o desenvolvimento de um modelo de avaliação do Pronaf, com seus respectivos indicadores, ainda necessita ser confirmado.

Espera-se que essas informações sirvam de referência para outros estudos comportamentais relevantes para o ambiente rural. A generalização desses seis exemplos, baseados na Teoria da Ação Planejada, será estratégica para a implementação de novas pesquisas de cunho psicossocial na região do Cerrado, uma vez que informações a esse respeito ainda não foram encontradas na literatura. Há que se levar em conta também que, na Embrapa, estudos transversais considerando os preceitos e os fundamentos teóricos das ciências sociais e humanas ainda são incipientes, quando comparados com as temáticas de ordem agronômica. Por outro lado, o benefício oferecido por esse tipo de trabalho é contribuir para a construção de uma nova orientação para as pesquisas no Cerrado, nas quais não somente as tecnologias e os conhecimentos sejam figuras do processo de desenvolvimento sustentável, mas também o homem, em termos de seu comportamento. Nesse sentido, a Psicologia Social tem muito a colaborar.

## Referências

- ABBAD, G. de O. C.; TORRES, C. V. Regressão múltipla *stepwise* e hierárquica em psicologia organizacional: aplicações, problemas e soluções. **Estudos de Psicologia**, Natal, v. 7, p. 19-29, 2002.
- AJZEN, I. The theory of planned behavior. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, San Diego, v. 50, p. 179-211, 1991.
- AJZEN, I. Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. **Journal of Applied Social Psychology**, v. 32, n. 4, p. 665-683, 2002.
- AJZEN, I.; DRIVER, B. L. Application of the theory of planned behavior to leisure choice. **Journal of Leisure Research**, Washington, v. 24, n. 3, p. 207-224, 1992.
- AJZEN, I.; FISHBEIN, M. **Understanding attitudes and predicting social behavior**. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1980.
- AJZEN, I.; MADDEN, T. J. Prediction of goal-directed behavior: attitudes, intentions, and perceived behavior control. **Journal of Experimental Social Psychology**, San Diego, v. 22, p. 453-474, 1986.
- ALBUQUERQUE, F. J. B. Psicologia social e formas de vida rural no Brasil. **Psicologia: teoria e pesquisa**, Brasília, v. 18, n. 1, p. 37-42, 2002.
- AMORIM, F. R. S. **O Banco do Nordeste e o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar - Pronaf**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 2003. Cartilha.
- ARMITAGE, C. J.; CONNER, M. The theory of planned behaviour: assessment of predictive validity and perceived control. **British Journal of Social Psychology**, London, v. 38, p. 35-54, 1999.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Crédito rural**: Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) - 10. Disponível em: <<http://www4.bcb.gov.br/NXT/gateway.dll?f=templates&fn=default.htm&vid=nmsDenorMCR:dvDenorMCR>>. Acesso em: 17 maio 2007.
- BEM, D. J. **Convicções, atitudes e assuntos humanos**. São Paulo: EPU, 1973.
- BENTLER, P. M.; SPECKART, G. Models of attitude-behavior relations. **Psychological Review**, Washington, v. 86, p. 5, p. 452-464, 1979.
- CONNER, M.; ARMITAGE, C. J. Extending the theory of planned behavior: a review and avenues for further research. **Journal of Applied Social Psychology**, v. 28, n. 15, p. 1429-1464, 1998.
- D'AMORIM, M. A. Teoria da ação racional. In: DELA COLETA, M. F. (Org.). **Modelos para pesquisa e modificação de comportamentos de saúde**: teorias, estudos, instrumentos. São Paulo: Cabral, 2004. p. 63-84.
- DANCEY, C. P.; REIDY, J. **Estatística sem matemática para psicologia**: usando SPSS para windows. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2006.
- DIAS, M. R. **AIDS, comunicação persuasiva e prevenção**: uma aplicação da Teoria da Ação Racional. 1995. Tese (Doutorado) - Instituto de Psicologia, Universidade de Brasília, Brasília.

DOISE, W. Da psicologia social à psicologia societal. **Psicologia: teoria e pesquisa**, Brasília, v. 18, p. 27-35, 2002.

FERREIRA, C. R. C. **Como o agricultor familiar pode conseguir e manter o financiamento rural e como se dá a relação com os bancos**. Disponível em: <<http://www.mda.gov.br/saf/arquivos/1137912740.doc>>. Acesso em: 16 maio 2007a.

FERREIRA, C. R. C. **Como negociar e assegurar as garantias que serão dadas ao banco quando se necessita de um financiamento rural do Pronaf**. Disponível em: <<http://www.mda.gov.br/saf/arquivos/1137912741.doc>>. Acesso em: 16 maio 2007b.

FISHBEIN, M.; AJZEN, I. **Belief, attitude, intention and behavior: an introduction to theory and research**. Massachusetts: Addison Wesley, 1975.

GASKELL, G.; FRASER, C. The social psychological study of widespread beliefs. In: GASKELL, G.; FRASER, C. (Org.). **The social psychological study of widespread beliefs**. New York: Oxford University Press, 1990. p. 3-4.

KRÜGER, H. Cognição, estereótipos e preconceitos sociais. In: LIMA, M. E. O.; PEREIRA, M. E. (Org.). **Estereótipos, preconceitos e discriminação: perspectivas teóricas e metodológicas**. Salvador: UFBA, 2004. p. 23-40.

KRÜGER, H. **Introdução à psicologia social**. São Paulo: EPU, 1986. (Temas Básicos de Psicologia, 12).

LEWIN, K. Experimentos com espaço social. In: LEWIN, G. W. (Org.). **Problemas de dinâmica de grupo**. São Paulo: Pensamento, 1948. p. 87-99.

MADDEN, T. J.; ELLEN, P. S.; AJZEN, I. A comparison of the theory of planned behavior and the theory of reasoned action. **Society for Personality and Social Psychology**, v. 18, n. 1, p. 3-9, 1992.

OLSON, J. M.; ROESE, N. J.; ZANNA, M. P. Expectancies. In: HIGGINS, E. T.; KRUGLANSKI, A. W. (Org.). **Social psychology: handbook of basic principles**. New York: Guildford Press, 1996. p. 211-238.

POPPER, K. R. **O mito do contexto: em defesa da ciência e da racionalidade**. Lisboa: Edições 70, 1996.

RODRIGUES, A. **Psicologia social**. 17. ed. Petrópolis: Vozes, 1998.

ROKEACH, M. **Crenças, atitudes e valores: uma teoria de organização e mudança**. Rio de Janeiro: Interciência, 1981.

SCHIFTER, D. E.; AJZEN, I. Intention, perceived control, and weight loss: an application of planned behavior. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 49, n. 3, p. 843-851, 1985.

TAJFEL, H. **Grupos humanos e categorias sociais: estudos em Psicologia Social - I**. Lisboa: Livros Horizonte, 1982.

TERRY, D. J.; O'LEARY, J. E. The theory of planned behaviour: the effects of perceived behavioural control and self-efficacy. **British Journal of Social Psychology**, London, v. 34, p. 199-220, 1995.

ZIMBARDO, P.; EBBESEN, E. B. **Influência em atitudes e modificação de comportamento**. São Paulo: Edgard Blucher: Universidade de São Paulo, 1973.

### **Publicações recomendadas**

Considerando que esta publicação foi elaborada com base na tese do primeiro autor, para maior aprofundamento deste estudo, recomenda-se a leitura dos seguintes trabalhos extraídos da mesma fonte:

ROCHA, F. E. de C.; ALBUQUERQUE, F. J. B. de; MARCELINO, M. Q. dos S.; DIAS, M. R.; PINHEIRO, J. de Q. **Aplicação da análise de conteúdo na perspectiva de Bardin em uma aproximação avaliativa do Pronaf-PB**. Planaltina, DF: Embrapa Cerrados, 2008. (Embrapa Cerrados. Boletim de Pesquisa e Desenvolvimento, 201).

ROCHA, F. E. de C.; ALBUQUERQUE, F. J. B. de; DIAS, M. R.; COELHO, J. A. P. de M.; MARCELINO, M. Q. dos S. **Intenção de pagamento do crédito (Pronaf): uma aplicação da Teoria da Ação Planejada**. Planaltina, DF: Embrapa Cerrados, 2008. (Embrapa Cerrados. Boletim de Pesquisa e Desenvolvimento, 202).

ROCHA, F. E. de C.; ALBUQUERQUE, F. J. B. de; TRÓCCOLI, B. T.; COELHO, J. A. P. de M.; MARCELINO, M. R. **Modelo de avaliação de programa: uma referência para o monitoramento do Pronaf na Paraíba**. Planaltina, DF: Embrapa Cerrados, 2008. (Embrapa Cerrados. Boletim de Pesquisa e Desenvolvimento, 203).

ROCHA, F. E. de C.; ALBUQUERQUE, F. J. B. de; PINHEIRO, J. de Q.; COELHO, J. A. P. de M.; MARCELINO, M. R. **O Pronaf na Paraíba: uma avaliação quantitativa com enfoque psicossocial**. Planaltina, DF: Embrapa Cerrados, 2008. (Embrapa Cerrados. Boletim de Pesquisa e Desenvolvimento, 204).

ROCHA, F. E. de C.; ALBUQUERQUE, F. J. B. de; COELHO, J. A. P. de M.; MARCELINO, M. Q. dos S. **Elaboração de instrumento de avaliação do Pronaf para agricultores com baixa escolaridade**. Planaltina, DF: Embrapa Cerrados, 2008. (Embrapa Cerrados. Documentos, 210).

ROCHA, F. E. de C.; ALBUQUERQUE, F. J. B. de; MARCELINO, M. Q. dos S. **Avaliação de programa: aspectos teóricos e metodológicos no contexto da agricultura familiar**. Planaltina, DF: Embrapa Cerrados, 2008. (Embrapa Cerrados. Documentos, 211).

# Theory of the planned behavior applications: a possibility for behavioral studies with small holders

---

## **Abstract**

*This study aims to present information about Ajzen's theory of planned behavior – TAP (1991), which was used to evaluate one of the aspects of the Pronaf (a credit line for small farmers implemented by the Brazilian Government) in Paraíba State. The TAP, an extension of Fishbein & Ajzen's theory of reasoned action – TAR (1975), was created to deal with the limitations of the original model. The TAP model consider six constructs to the behavior prediction: Attitude toward the behavior, Behavioral Belief (attitude component), Subjective Norm, Normative Belief (subjective norm component), Behavioral Intention and Behavior-target. To the theory of planned behavior, two constructs were added to the original theory: Perceived Behavioral Control and Control Belief (perceived behavioral control component). The perceived behavioral control refers to people's perception of the ease or difficulty of performing the behavior of interest. In this case, the performance of the most behaviors depends at least to some degree on non-motivational factors as availability of requisite opportunities and resources (time, money, skills, cooperation of others). The relative importance of attitude, subjective norm, and perceived behavioral control in the prediction of intention is expected to vary across behaviors and situation, like the Intention of the Pronaf loan repayment.*

*Index terms - social psychology, theory of reasoned action, theory of the planned behavior, Pronaf.*