

Relações entre barreiras e estratégias de negociação usadas por corredores amadores

Relationship between constraints and negotiation strategies used by amateur runners

Caio Tarcisio Ventura Alves¹, Cláudio Miranda da Rocha²
Escola de Educação Física e Esporte de Ribeirão Preto, SP, Brasil

Submetido em: 27/10/2017

Aprovado em: 22/11/2017

RESUMO

Indivíduos sedentários alegam falta de tempo, outras obrigações e outros fatores para não praticar exercícios físicos. O termo *barreiras* é definido como fatores que impedem ou dificultam a participação em atividades de lazer ativo. Estratégias de negociação de barreiras às práticas esportivas se fazem necessárias para que indivíduos comecem ou continuem suas práticas de exercício físico. Esta pesquisa teve como objetivos: (1) descrever as principais barreiras que corredores de rua têm que superar para continuar correndo e (2) descrever as principais estratégias de negociação usadas por estes corredores para superar tais barreiras. Corredores amadores ($n = 267$) responderam a um questionário on-line sobre barreiras e estratégias de negociação. Esses corredores eram, na sua maioria, do sexo masculino (148 homens, 119 mulheres), 90 eram alunos de assessorias de corrida, com idade média de 39,6 anos ($DP = 10,9$), experiência média em corrida de 6,16 anos ($DP = 7,72$), que treinavam em média três vezes por semana ($DP = 1,08$) durante 56,9 minutos ($DP = 20,6$) por sessão. Baseando-se na literatura, foram investigadas sete barreiras: falta de tempo, falta de locais adequados, dificuldade de acesso, falta de conhecimento, ausência de parceiros, falta de motivação e dores físicas (Alexandris, Tsorbatzoudis, & Grouios, 2002; Loucks-Atkinson & Mannell, 2007). Para análise das barreiras que corredores enfrentam, foi feita a seguinte pergunta: Quão forte são as seguintes barreiras que você enfrenta para continuar correndo? As respostas foram dadas a partir de uma escala de Likert, variando de (1) *é uma barreira muito fraca* a (5) *é uma barreira muito forte*. As principais barreiras encontradas por corredores para continuar correndo foram falta de tempo ($M = 2,79$; $DP = 1,26$) e dores físicas ($M = 2,77$; $DP = 1,32$). A escala de estratégias de negociação às barreiras foi criada a partir de escalas na literatura internacional (Alexandris et al., 2002; Alexandris, Kouthouris, Funk, & Tziouma, 2013). A partir da literatura foram criados 25 itens que representariam estratégias para negociar barreiras e continuar correndo. Para investigar estratégias de negociação, foi feita a seguinte pergunta: Com que frequência você usa as seguintes estratégias para superar as barreiras que enfrenta para continuar correndo? As respostas foram dadas a partir de uma escala de Likert, variando de (1) *nunca* a (7) *sempre*. A análise de dados foi feita por meio de estatística descritiva de tendência central e dispersão, e de análise fatorial exploratória (AFE), que tem como objetivo reduzir este grande número de variáveis em um número menor de fatores. A partir desta análise, a escala inicial de estratégias de negociação foi reduzida de 25 para 19 itens e cinco fatores: negociação de tempo (dois itens), flexibilidade (quatro itens), busca de parceiros e informação (sete itens), negociação para falta de vontade (quatro itens) e negociação para dor (dois itens). Os corredores informaram que usam mais estratégias pessoais relacionadas à gestão do tempo, de locais e horários para correr, na busca de parceiros e informação sobre como e com quem treinar, à motivação e às dores físicas. Entende-se que os corredores investigados neste estudo realizam ações comportamentais como a gestão do tempo e a escolha de locais alternativos para continuar correndo. Estas informações podem fornecer orientações a gestores de assessorias de corrida sobre como auxiliar seus alunos na negociação de barreiras e manter seus clientes. Todavia, é precipitado generalizar essa afirmação para um contexto mais amplo, abrangendo demais corredores de rua.

PALAVRAS-CHAVE: Barreiras; Estratégias de negociação; Corrida de rua.

¹ Mestrando em Ciências do Esporte no Programa de Pós-Graduação em Educação Física e Esporte da Escola de Educação Física e Esporte de Ribeirão Preto (EEFERP/USP). Servidor público, Monitor Esportivo na Prefeitura Municipal de Barretos, SP. Endereço: Via Conselheiro Antônio Prado, s/n, CEP 14.780-060 – Barretos, SP, Brasil. E-mail: caiotva@usp.br

² Professor Doutor, da Escola de Educação Física e Esporte de Ribeirão Preto (EEFERP/USP). Investiga os comportamentos do consumidor do esporte em contexto internacional e impactos de megaeventos esportivos. E-mail: rocha.7@usp.br

ABSTRACT

Sedentary individuals indicate lack of time, other obligations, and other factors for not practicing physical exercises. The term constraints is defined as factors that holdback or hinder participation in active leisure activities. Constraints negotiation strategies to sporting practices are necessary so that individuals start or continue their physical exercises practices. The goal of this research was twofold: (1) to describe the main constraints that runners have to overcome and continue running and (2) to describe the main negotiation strategies used by these runners to overcome such constraints. Amateur runners (n = 267) answered an online questionnaire about constraints and negotiation strategies. These runners were mostly males (148 men, 119 women), 90 were part of running clubs, with a mean age of 39.6 (SD = 10.9), they had tenure as runners of 6.16 years (SD = 7.72) and reported that run three times a week, during 56.9 minutes (SD = 20.6) on average. Based on the literature, we have investigated seven constraints: lack of time, lack of adequate places, access difficulty, lack of knowledge, absence of partners, lack of motivation, and body pains (Alexandris, Tsorbatzoudis, & Grouios, 2002; Loucks-Atkinson, & Mannell, 2007). To analyze constraints that runners might face, we asked the following: How strong are the constraints that you face to keep running? The answers were based on a 5-point Likert scale, ranging from (1) this is a very weak constraint to (5) this is a very strong constraint. Runners reported lack of time (M = 2.79; SD = 1.26) and body pains (M = 2.77; SD = 1.32) as the mains constraints to keep running. The scale to measures strategies to negotiate constraints was created based on the international literature (Alexandris et al., 2002; Alexandris, Kouthouris, Funk, & Tziouma, 2013). From the literature, 25 items were created to represent strategies to negotiate constraints and keep running. To investigate strategies of negotiations was asked the following question: How often do you use the strategies below to overcome constraints and keep running? The answers were based on a 7-point Likert scale, ranging from (1) never to (7) always. Data analyses were made based on exploratory factor analysis (EFA), whose aim was to reduce the large number of variables to a smaller number of factors. From this analysis, the initial negotiation scale was reduced from 25 to 19 items and five factors: time negotiation (two items), flexibility (four items), search partners and information (seven items), negotiation to lack of volition (four items) and negotiation to pain (two items). Runners reported that they use more personal strategies related to time management, places and times to run, to search partners and information on how and with whom to practice, to motivation and remedies for body pain. Runners investigated in this study conduct behavioral actions such as time management and the choice of alternative places to continue running. This information can offer some orientation to running club managers about how to help their runners to negotiate the constraints they face and maintain their clients. Nevertheless, we understand the limitations of this research in regard to extrapolate the results to other contexts and even to other runners.

KEYWORDS: *Constraints; Negotiation strategies; Running.*

1 INTRODUÇÃO

A prática de exercícios físicos regulares promove melhor qualidade de vida e seus benefícios vão desde a prevenção de doenças até a melhora do condicionamento físico, do prazer e da satisfação pessoal. Entretanto, com o uso da tecnologia e o aumento das tarefas diárias, é sabido que o sedentarismo atinge grande parte dos indivíduos, que alegam falta de tempo disponível para a adoção de uma rotina mais ativa e saudável. Segundo a World Health Organization (WHO, 2010), cerca de 60% da população mundial pratica a quantidade de exercícios físicos recomendada para se obter benefícios à saúde. Hallal et al. (2012) afirmam que 31% da população mundial é fisicamente inativa. Segundo a Eurobarometer (2014), 59% dos europeus nunca ou muito raramente se exercitam. No Brasil, segundo a Vigilância de Fatores de Risco e Proteção para Doenças Crônicas por Inquérito Telefônico (Vigitel), dados publicados em 2015, revelavam que a frequência da prática de atividade física moderada no país, atualmente, ocorre entre apenas 43% da população (Ministério da Saúde, 2017).

Os eventos esportivos de participação em massa, por exemplo, as corridas de rua, representam uma base de intervenção em potencial porque estudos têm mostrado a capacidade desses eventos em atrair novos praticantes e, conseqüentemente, aumentar os níveis de participação em partes da população (Funk, Jordan, Ridinger & Kaplanidou, 2011). Esses eventos têm demonstrado capacidade de motivar as pessoas a começar a se exercitar, o que se traduz na teoria, em um aumento na frequência, intensidade e duração dos exercícios para se preparar e participar dos eventos (Funk et al., 2011). Na Gestão do Esporte, este estudo se insere na linha de pesquisa referente aos comportamentos do consumidor do esporte, dentro da subárea do marketing esportivo, que tem como conceito básico facilitar a aproximação entre o produtor e o consumidor de bens e/ou serviços (Rocha & Bastos, 2011). O mercado de corridas de rua no Brasil movimenta cerca de R\$ 4 bilhões por ano, gerando receita para empresas de vestuário, suplementos e equipamento para corrida (Oliveira, 2013), e para profissionais de academias e assessorias esportivas. Desta forma, os comportamentos do consumidor da corrida de rua merecem ser melhor entendido tanto do ponto de vista acadêmico, quanto do ponto de vista do mercado.

A corrida de rua é uma das atividades mais acessíveis em termos de lazer ativo à maioria da população, pois sua simples prática (pelo menos no início) não requer alto investimento financeiro, é praticável em um tempo limitado, não necessita de um parceiro e pode ser feita em ruas, avenidas e parques em geral (Running USA, 2017). A corrida de rua é caracterizada como um fenômeno sociocultural contemporâneo, de transformações significativas, e forma atual da sociedade se expressar (Dallari, 2009). Entretanto, vários indivíduos alegam falta de tempo, outras obrigações e outros fatores para não praticar corrida de rua. Grande parcela da população sedentária naturalmente percebe barreiras que impedem ou dificultam a prática de exercícios físicos. White (2008) caracteriza o termo barreiras como fatores que podem inibir a participação em uma atividade ou limitar a satisfação das pessoas ao praticar esta atividade. Segundo o autor, a falta de conhecimento para praticar determinada atividade esportiva de lazer, como por exemplo, as corridas de rua, bem como a falta de motivação para sua prática, são exemplos de barreiras.

Estratégias de negociação de barreiras às práticas esportivas se fazem necessárias para que indivíduos comecem ou continuem suas práticas de exercício físico. A procura por amigos ou a busca de orientação profissional sugere um exemplo de estratégia para negociação e possível superação de tais barreiras (Alexandris, Kouthouris & Girgolas, 2007). As inter-relações entre barreiras e estratégias de negociação, bem como o processo no qual esses fatores influenciam a participação no lazer ativo ainda requerem mais estudos empíricos (Hubbard & Mannell, 2001). Estudos acerca das estratégias de negociação para a realização de lazer ativo podem explicar o porquê de alguns indivíduos terem sucesso em superar barreiras do lazer, enquanto alguns outros são bloqueados e/ou limitados por barreiras. As estratégias de negociação são atividades realizadas por indivíduos para superar barreiras que limitam ou impedem sua participação em atividades de lazer, podendo ser subdivididas em estratégias cognitivas e comportamentais (Alexandris et al., 2013). Mais sobre as diferenças entre essas estratégias será apresentado na revisão de literatura.

É importante realizar estudos acerca das barreiras para a prática esportiva, a fim de se começar a conhecer o que limita ou impede as pessoas de começar ou continuar uma atividade de lazer ativo (Diagnóstico Nacional do Esporte [DIESPORTE], 2016). Ainda é escassa a quantidade de artigos nacionais em relação a barreiras para correr e estratégias de negociação usadas por corredores amadores. Pesquisas sobre barreiras e negociação também são escassas no cenário nacional no que diz respeito ao lazer ativo. Pesquisas com este fim podem ser extremamente úteis a gestores de organizações esportivas voltadas a oferecer prática de exercícios físicos orientados, tais como assessorias de corrida. Ao tomarem conhecimento do que limitam as pessoas de consumirem o seu produto (isto é, a corrida), os gestores esportivos podem traçar estratégias para diminuir tais barreiras e aumentar o consumo do exercício físico orientado. De modo similar, ao conhecerem as estratégias que aqueles que permanecem consumindo o produto usam, os gestores podem replicá-las e sugerir-las a outros consumidores que podem estar na iminência de largar a corrida. Nesse sentido, justifica-se a realização desta pesquisa, que descreve as relações entre barreiras e estratégias de negociação usadas por corredores amadores.

Desta forma, os objetivos do presente estudo são: (1) descrever as principais barreiras que corredores de rua têm que superar para continuar correndo e (2) descrever as principais estratégias de negociação usadas por estes corredores para superar tais barreiras.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 Corrida de rua

A corrida é uma prática corporal milenar, com características específicas que exigem tempo disponível e dedicação, praticada por milhões de pessoas no mundo todo. Os primeiros eventos esportivos relacionados à corrida de rua tiveram início na Inglaterra, no século XVII. No Brasil, os primeiros relatos sobre a corrida de rua ocorreram no início do século XX (Dallari, 2009). A popularização da corrida em todo mundo ocorreu pela primeira vez ao longo dos anos de 1970, e foi o denominado *jogging boom*, caracterizado de forma mais simples e competitiva (Maioral, 2014). Atualmente, nota-se uma variedade de eventos de corrida, com variedade de distâncias, obstáculos, e outros atrativos, com a finalidade voltada ao espetáculo e à participação (Maioral, 2014). A corrida de rua movimentada, no Brasil, cerca de R\$ 4 bilhões por ano, gerando receita para empresas de vestuário, suplementos e equipamentos para corrida e para empresas (assessorias) voltadas a orientar corredores em seus treinos (Oliveira, 2013).

O atual critério da Federação Internacional das Associações de Atletismo (IAAF) estabelece que as corridas de rua, também chamadas provas de pedestrianismo, são aquelas realizadas em ruas, avenidas e estradas, com distâncias que variam entre 5 e 100 Km (Salgado & Chacon-Mikahil, 2006). A popularização de eventos envolvendo estas corridas nas últimas duas décadas tem levado a um aumento no número de praticantes deste tipo de lazer ativo em todo o mundo (Funk et al., 2011). A maior parte dos praticantes procura a corrida de rua não como uma atividade competitiva, mas sim como uma atividade de lazer ativo com vistas à melhoria da qualidade de vida por meio da adoção de um estilo saudável (Salgado & Chacon-Mikahil, 2006). De qualquer forma, a participação em eventos de corrida serve como estímulo para que seus participantes se comprometam com os treinos, se condicionem e estabeleçam seus objetivos a cada prova, seja melhorar seu tempo, aumentar a distância percorrida ou simplesmente completar a prova. Devido à busca da corrida de rua como uma forma de lazer ativo, quase sempre sem fins competitivos (pelo menos para a maioria dos participantes), as distâncias de 5 e 10 km são as que atraem mais participantes. A maioria das pessoas com um pouco de orientação e esforço consegue completar uma prova nessas distâncias, o que tende a motivá-las a continuar correndo.

No entanto, vale destacar que, da mesma forma que é fácil iniciar a prática da corrida, é fácil descontinuar a sua prática por motivos diversos. Para Ridinger, Funk, Jordan e Kaplanidou (2012), além do fato de completar provas curtas de corrida, a existência de outras pessoas que também correm pode servir como um aspecto motivador para que aqueles que iniciaram um programa de corrida

continuem por muitos anos. Porém, a motivação para um lazer ativo como a corrida de rua pode ser afetada por barreiras que podem limitar a participação dos indivíduos (Crawford & Godbey, 1987; White, 2008). Na próxima seção, fatores que têm limitado ou impedido as pessoas de continuar correndo serão discutidos.

2.2 Barreiras

Vários são os fatores que impedem indivíduos de iniciar e/ou continuar a prática de um exercício físico. Grande parcela da população sedentária naturalmente enfrenta barreiras que limitam a prática de exercícios. “Barreiras” têm sido entendidas como fatores que inibem ou reduzem a participação e a satisfação em atividades de lazer, em geral lazer ativo (Alexandris et al., 2013; White, 2008).

De acordo com White (2008), as barreiras estão conceituadas dentro de três categorias: intrapessoais, interpessoais e estruturais. As barreiras intrapessoais são características individuais e psicológicas que afetam o desenvolvimento das preferências do lazer, como o interesse em uma atividade e o nível de confiança para realizar essa atividade. As barreiras intrapessoais são internas, as quais são relacionadas a atributos e ao estado psicológico do indivíduo (Alexandris et al., 2007). Um exemplo de barreira intrapessoal é a falta de vontade intrínseca que alguns indivíduos sentem para começar ou continuar uma atividade de lazer. As barreiras interpessoais são definidas como fatores sociais que afeta o desenvolvimento das preferências, opções e limitações de lazer. A barreira interpessoal é o resultado das relações entre os indivíduos, isto é, da interação interpessoal (Alexandris et al., 2007). Um exemplo de barreira interpessoal ocorre quando as pessoas deixam de fazer sua atividade de lazer (por exemplo, correr) por não ter companhia para tal. As barreiras estruturais são externas a fatores individuais, causadas pelo ambiente em que o indivíduo vive (Alexandris et al., 2007). White (2008) relata que as barreiras estruturais são compreendidas como fatores que intervém entre o desenvolvimento de preferências e a participação. Um exemplo de barreira estrutural seria a falta de recursos financeiros para a realização de uma atividade de lazer que requer certo tipo de investimento. Cabe ressaltar que esses três tipos de barreiras não acontecem exclusivamente de forma isolada. Possivelmente eles se interligam entre si, de modo que os três tipos de barreiras podem ocorrer ao mesmo tempo em diferentes proporções para diferentes indivíduos ou situações.

Barreiras para a prática de exercício físico e atividades esportivas existem em todos os países do mundo. O Brasil não é uma exceção. No ano de 2013, foi realizado um levantamento pelo DIESPORTE (2016) sobre o motivo pelo qual a população brasileira não praticava esporte (num sentido amplo, incluindo exercício físico). Conforme a Tabela 1, o motivo mais apontado por respondentes sedentários para o abandono da prática esportiva foi falta de tempo devido a trabalho, estudo e família. Enquanto quase 70% dos respondentes da pesquisa marcaram falta de tempo como principal barreira, apenas 12% marcaram problemas de saúde, o segundo motivo mais apontado, para abandonar a prática esportiva.

Tabela 1 - Motivos para o abandono da prática esportiva no Brasil em 2013

Motivo do abandono	(%)
Falta de tempo (estudo, trabalho, família, etc.)	69,8
Problemas de saúde ou pela idade	12,5
Preguiça, desinteresse, desmotivação	7,0
Falta de resultados e de socialização	6,1
Dificuldade de acesso às instalações	3,2
Esporte custa muito caro	1,4
Total	100

Fonte: DIESPORTE, 2016.

Este foi o único estudo encontrado com esta característica. Há a necessidade de uma revisão no cenário brasileiro das políticas públicas para a prática esportiva, bem como nas relações de tempo de trabalho, transporte e renda. Promover políticas públicas para atividades esportivas é o começo, mas devem vir acompanhadas de estudos que entendam as limitações dos sujeitos (DIESPORTE, 2016). Além disto, é importante que pesquisas científicas esclareçam as especificidades de diferentes modalidades de práticas esportivas. Por exemplo, o fato da corrida de rua ser realizada em locais públicos como avenidas, praças e parques pode implicar em uma menor influência de barreiras estruturais quando comparada a outras atividades esportivas que exigem locais adequados para práticas (Dallari, 2009).

Num segundo momento, além das especificidades de diferentes modalidades, seria importante conhecer as influências de outras variáveis sobre a percepção de barreiras. Variáveis demográficas podem ter certa influência sobre a percepção de barreiras. Por exemplo, no caso de mulheres corredoras, nem mesmo o apoio familiar é suficiente para compensar algumas barreiras (Goodsell & Harris, 2011). O tempo e a qualidade do treino das mulheres muitas vezes são afetados tanto por questões sociais como o medo de estar sozinha, ou correr na presença de um homem; existem também barreiras físicas como a gravidez, o parto e a amamentação (Goodsell & Harris, 2011). Algumas das barreiras para o lazer geralmente citadas por mulheres incluem a falta de tempo e de recursos, e a falta de apoio no cuidado com filhos e nas tarefas caseiras (Goodsell & Harris, 2011). Assim, homens e mulheres devem ter percepções diferentes sobre diferentes barreiras. Outras variáveis demográficas podem também ter influências sobre como as pessoas percebem e negociam suas barreiras. Por exemplo, a idade pode ter certa influência sobre barreiras tais como as dores físicas. Quanto mais velhas as pessoas se tornam, mais provável é que as dores se tornem uma barreira para que elas continuem praticando exercícios físicos (Crombie et al., 2004).

Embora as barreiras ajam para diminuir o nível de participação nas atividades de lazer, os esforços desencadeados na negociação podem contrariar completamente, suavizar ou reduzir os efeitos negativos em alguns graus (Hubbard & Mannell, 2001). Na próxima seção, são discutidas algumas estratégias que vêm sendo apresentadas na literatura, para que as pessoas iniciem e não interrompam suas atividades de exercício físico, mesmo com a presença de barreiras.

2.3 Estratégias de negociação

Ainda são escassos os relatos acerca das estratégias de negociação em relação à participação em atividades de lazer. Desta forma, as estratégias de negociação às barreiras para a prática de exercícios físicos tornam-se importante pela necessidade da manutenção de ações que favoreçam a continuidade da prática esportiva (isto é, a continuidade do consumo). Se as pessoas param de correr, elas param de pagar assessorias, professores e outros profissionais envolvidos no fornecimento deste serviço. A investigação das estratégias de negociação de corredores pode proporcionar informações significativas, favorecendo a intervenção de professores e gestores de assessorias esportivas e academias em geral, na busca para aumentar o número de praticantes.

Para Alexandris et al. (2013), o estudo das estratégias de negociação no lazer é uma tarefa significativa, com a possibilidade de explicar por que há alguns indivíduos com sucesso em superar barreiras para a prática de lazer ativo, enquanto há alguns outros que são bloqueados ou limitados pelas barreiras. Hubbard e Mannell (2001) afirmaram que havia uma escassez de instrumentos adequados na literatura para avaliar a superação de barreiras para o lazer por meio das estratégias de negociação. Os autores afirmaram que algumas evidências mostravam que a motivação para participar de atividades de lazer ativo pode ser um importante elemento do processo de negociação das barreiras para o lazer. Nesse sentido, Alexandris et al. (2007) sugerem que a motivação é positivamente relacionada com negociação, mas não diretamente relacionada com a participação. Uma década após esses estudos, a revisão de literatura mostrou que a carência de estudos e de instrumentos para se medir negociação de barreiras ainda existe.

As estratégias de negociação são atividades realizadas por indivíduos para superar barreiras que limitam ou impedem sua participação no lazer, podendo ser subdivididas em estratégias cognitivas e

comportamentais (Alexandris et al., 2013). Estratégias cognitivas estão relacionadas com a percepção de valores que o indivíduo tem sobre sua participação no lazer, como por exemplo, a satisfação que determinada atividade traz para si. As estratégias comportamentais são relacionadas a ações tomadas por indivíduos para superar barreiras para participar de uma atividade de lazer. São exemplos dessas estratégias, a gestão do tempo, a aquisição de habilidades, as mudanças nas relações interpessoais e o aumento da renda financeira (White, 2008; Alexandris et al., 2013).

Um estudo realizado por Alexandris et al. (2013) sobre a construção das estratégias de negociação no lazer, teve como objetivo entender como grupos com diferentes níveis de envolvimento superaram barreiras para praticar natação. Os resultados desse estudo mostraram que nadadores com nível de envolvimento mais alto tiveram escores mais altos em todas as dimensões de negociação quando comparados ao grupo com envolvimento mais baixo. Indivíduos que adotaram estratégias de negociação superaram barreiras e se mostraram mais envolvidos. As dimensões da negociação usadas nesse estudo foram: aumentar o conhecimento sobre a natação, ajustar o estilo de vida, adquirir informação sobre as piscinas, gestão do tempo e encontrar parceiros (Alexandris et al., 2013).

Jackson, Crawford e Godbey (1993) e Alexandris et al. (2007) citam que, tanto o processo de negociação quanto seu resultado, são dependentes da interação entre barreiras e a motivação para participação. Adicionalmente, os resultados comportamentais de um indivíduo na negociação das barreiras para o lazer podem ser determinados pela interação entre a força da barreira percebida e as variáveis psicológicas individuais, como motivação, personalidade e atitudes. A motivação foi apontada como um dos determinantes do sucesso na negociação (Alexandris et al., 2013). Além disso, White (2008) relata que a força de uma atitude individual também tem a capacidade de superar as barreiras para o lazer por meio das estratégias de negociação.

Jackson et al. (1993) e Alexandris et al. (2013) descreveram que, estudos sobre a teoria das estratégias de negociação no lazer indicam que o sucesso nas estratégias de negociação conduz a um nível mais alto de lealdade e de envolvimento do indivíduo com a prática esportiva. Em suma, pesquisadores como Jackson et al. (1993), Hubbard e Mannell (2001), Alexandris et al. (2007) e Alexandris et al. (2013) sugeriram que o sucesso na negociação depende da motivação para a prática esportiva, da força das barreiras e de variáveis psicológicas tais como, traços de personalidade.

De acordo com o DIESPORTE (2016), se faz necessário discutir as barreiras para a prática esportiva da população brasileira, a fim de se conhecer o que limita ou impede as pessoas de praticar esportes. Tendo em vista que as estratégias de negociação são conceituadas como o resultado do confronto (interação) entre os processos de motivação e as barreiras para o lazer (Jackson et al., 1993), os gestores esportivos podem traçar estratégias de marketing para diminuir tais barreiras na população e aumentar o consumo da prática de exercício físico orientado e planejado. A medida que boa parte da população brasileira corre e participa de eventos de corrida (e o número de corridas cresce a cada ano), se faz necessário estimular esses potenciais novos clientes a consumirem este produto. O crescimento expressivo no esporte de participação ganha maior dimensão à medida que o Brasil passa por um momento de crise econômica (FPA, 2017).

3 METODOLOGIA

Esta é uma pesquisa pré-experimental, em que não há manipulação de variáveis (Mattos, Rossetto, & Blecher, 2008). A coleta de dados foi realizada em uma corrida de rua, por preenchimento do questionário pelos participantes. Para tanto, foi feito contato com os organizadores da corrida, aos quais foram solicitados que encaminhassem aos inscritos em sua corrida o questionário on-line (link via e-mail). Ainda há um conflito entre cientistas sociais sobre esses novos métodos (questionário on-line) serem ou não desenvolvidos. Entretanto, o questionário on-line gera um alto recrutamento de respondentes, é rápido e de longo alcance e acelera a taxa de respondentes (Van Selm & Jankowski, 2006; Ridinger et al., 2012). Por outro lado, o questionário tradicional (caneta e papel), apesar de ser mais lento e de não acelerar o processo de coleta, gera uma maior taxa de retorno e promove um maior envolvimento do pesquisador com os respondentes e o estudo (Mattos et al., 2008).

3.1 Sujeitos

Os sujeitos da pesquisa foram participantes de uma corrida de rua, com provas de 5 km e 10 km, sem prêmio em dinheiro, sendo uma amostra de conveniência. O evento esportivo utilizado neste estudo ocorreu em junho de 2016, no município de Ribeirão Preto (SP). Os sujeitos foram identificados apenas no momento inicial da coleta de dados, para que os e-mails fossem enviados de forma pessoal a cada participante. O questionário foi enviado a todos os participantes imediatamente após o evento. Após uma semana do envio inicial, foi reenviado o e-mail para alertar aqueles que, por ventura, não tinham respondido o questionário e encorajá-los a participar. Depois de coletados os dados, as informações pessoais (nome e e-mail) dos respondentes foram apagados da planilha de resultados do *software* Microsoft Excel, garantindo, desta forma, a confidencialidade das respostas.

A participação dos corredores foi totalmente voluntária e estes puderam desistir de participar a qualquer momento, sem nenhum tipo de punição. O preenchimento do questionário não representou qualquer risco previsível de ordem física ou psicológica para os respondentes. Além disso, nenhuma pergunta teve resposta obrigatória, o que significa que os respondentes não foram obrigados a responder àquelas questões que não quisessem. O projeto foi aprovado por um comitê de ética e recebeu o seguinte número de aprovação: CAAE 59313916.1.0000.5659. Foram enviados questionários para 1.182 corredores e retornaram 277 questionários utilizáveis. A taxa de respondentes foi de 23%. Dez questionários foram eliminados de análises futuras porque seus respondentes afirmaram que haviam recebido remuneração para correr e/ou para participar de eventos de corrida nos últimos doze meses. Desta forma, participaram deste estudo 267 corredores amadores (90 eram de assessorias de corrida), sendo 148 homens e 119 mulheres. Os respondentes da amostra tinham idade média de 39,6 anos ($DP = 10,9$), experiência média em corrida de 6,16 anos ($DP = 7,72$), que treinavam em média três vezes por semana ($DP = 1,08$) durante 56,9 minutos ($DP = 20,6$), e 79% possuía nível superior completo. Quase 57% dos respondentes do presente estudo eram casados (152 corredores).

3.2 Instrumento

A escala de barreiras foi baseada em Alexandris et al. (2002). Para análise das barreiras que corredores enfrentam, foi feita a seguinte pergunta: Quão forte são as seguintes barreiras que você enfrenta para continuar correndo? As respostas foram dadas a partir de uma escala de Likert, variando de (1) *é uma barreira muito fraca* a (5) *é uma barreira muito forte*. Alexandris et al. (2002) propuseram seis tipos de barreiras: falta de tempo, falta de locais adequados, dificuldade de chegada ao local, falta de conhecimento, falta de parceiros e falta de motivação. Para este trabalho, baseando-se na literatura (Crombie et al., 2004; Loucks-Atkinson & Mannell, 2007), foi acrescentada a dor física como uma possível barreira à corrida. Desta forma, a escala de barreiras contou com sete itens (ver Tabela 2).

A escala de negociação foi desenvolvida para este projeto a partir da escala de Alexandris et al. (2013). As estratégias de negociação foram analisadas e adaptadas pelos pesquisadores/autores deste artigo, de modo que estas fizessem sentido no contexto da atual pesquisa (corrida de rua no Brasil). Desta forma, foram propostas 25 estratégias (representadas por itens) de negociação para continuar correndo. Para que os corredores expressassem sua opinião sobre diferentes estratégias de negociação, foi feita a seguinte pergunta: Com que frequência você usa as seguintes estratégias para superar barreiras que enfrenta para continuar correndo? As respostas foram dadas a partir de uma escala de Likert, variando de (1) *nunca* a (7) *sempre*.

Além das seções com as escalas de barreiras e estratégias de negociação, o questionário contou com uma seção com questões demográficas, as quais serviram para caracterizar a amostra. Além destas variáveis, o respondente informou se tinha recebido algum tipo de remuneração para correr ou participar de eventos de corrida nos últimos doze meses. Esta questão foi importante para manter a característica de uma amostra de corredores amadores. Como mencionado na descrição da amostra,

devido ao foco do presente estudo, dez corredores profissionais (ou que receberam remuneração para treinar corrida e/ou participar de eventos de corrida) foram excluídos da amostra final.

3.3 Análise dos dados

Para o alcance do primeiro objetivo do trabalho, foram utilizadas estatísticas descritivas de tendência central (média) e dispersão (desvio-padrão) para comparar as diferentes percepções que os corredores tinham sobre as barreiras. Para o alcance do segundo objetivo do trabalho, foi realizada uma análise fatorial exploratória (AFE) com o objetivo de reduzir o grande número de variáveis (itens) para um número menor de fatores. A AFE geralmente é utilizada em estágios iniciais da pesquisa, no sentido de explorar os dados (Figueiredo & Silva, 2010). De acordo com os autores, a AFE pode ser útil para criar variáveis dependentes e independentes, as quais podem vir a ser utilizadas em análises futuras. Para retenção de fatores, foi usado o critério de Kaiser, que propõe que fatores com *eigenvalues* maiores que um deve ser retido, além da análise das cargas fatoriais, as quais devem ser de, pelo menos, 0,32, para que um item faça parte de um fator (Costello & Osborne, 2005). Além da extração, foi utilizada uma rotação ortogonal chamada “varimax” (Costello & Osborne, 2005), porque neste momento inicial da análise, é preferível que se investigue os fatores como não correlacionados. Para análise das estatísticas descritivas foi utilizado o *software* SPSS 17.0 e, para a AFE, foi utilizado do *software* Mplus 7.11.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Com relação às barreiras, os corredores investigados informaram que as mais fortes que precisam enfrentar para continuar correndo estão relacionadas a falta de tempo ($M = 2,79$; $DP = 1,26$) e à dores físicas ($M = 2,77$; $DP = 1,32$), conforme mostra a Tabela 2. Considerando que a escala usada variava de 1 a 5, percebe-se que os corredores não relataram altas percepções de barreiras. Dois motivos podem explicar esta tendência. Primeiro, esses corredores realmente não percebem os fatores investigados como barreiras. Segundo, eles percebem os fatores como barreiras, mas como têm tido sucesso na negociação (isto é, continuam correndo), tendem a percebê-las como barreiras fracas.

Tabela 2 - Estatística Descritiva: Barreiras

	N	M	DP
Falta de tempo	267	2,79	1,26
Falta de local adequado	266	2,23	1,23
Dificuldade para chegar	266	1,87	1,10
Falta de conhecimento	265	2,22	1,17
Falta de parceiros	264	1,91	1,25
Falta de motivação	265	2,23	1,31
Dores físicas	266	2,77	1,32

Fonte: Elaboração própria.

A falta de tempo obteve a média mais alta entre as barreiras investigadas. Este fator também foi o mais apontado por brasileiros sedentários como o principal motivo pelo qual eles haviam parado de praticar esporte (DIESPORTE, 2016). Contudo, mesmo com o considerável aumento das rotinas diárias com o trabalho e a família, os respondentes desta pesquisa parecem utilizar estratégias para superar a barreira da falta de tempo. Os itens “eu organizo meus compromissos diários para não atrapalhar meu treino”, “eu dou prioridade aos meus treinos sobre outros compromissos”, “eu sou flexível com relação aos dias da semana em que corro” e “eu sou flexível com relação ao horário de correr” representam estratégias de negociação utilizadas por corredores deste estudo para superar barreiras relacionadas à falta de tempo.

O segundo fator indicado pelos corredores como barreira para continuar correndo foi a dor física. Segundo a Sociedade Brasileira para Estudo da Dor, a dor é uma experiência sensitiva e emocional

desagradável associada ou relacionada a uma lesão real ou em potencial dos tecidos, bem como uma forma de agir quando o corpo indica que algo está errado (SBED, 2017). Este fator pode ser negociado de diferentes maneiras. Na escala final de negociação (Tabela 3), dois itens (“eu ignoro a dor” e “eu corro mesmo com dor”) tratavam da negociação da dor como uma barreira. A dor física pode ser uma barreira para corredores, mas talvez não haja negociação sobre ela. As pessoas podem continuar a correr mesmo com dor. Corredores muito apegados à corrida são caracterizados por uma compulsiva necessidade de correr e continuam correndo até mesmo lesionados, por vezes negligenciando suas responsabilidades com o trabalho e a família (Summers, Machin, & Sargent, 1983). No entanto, entre corredores não tão envolvidos com a corrida, é esperado que a prática da corrida seja descontinuada caso a dor persista e nenhum tratamento seja feito.

Tabela 3 - Itens e cargas fatoriais a partir de uma análise fatorial exploratória

Item	I	II	III	IV	V
1. Eu organizo meus compromissos diários para não atrapalhar meu treino	0,714				
2. Eu dou prioridade aos meus treinos sobre outros compromissos	0,658				
1. Eu sou flexível com relação aos dias da semana em que corro		0,332			
2. Eu sou flexível com relação ao horário de correr		0,478			
3. Eu corro em parques se não conseguir correr na rua		0,362			
4. Eu corro em locais variados, dependendo dos meus compromissos		0,639			
1. Eu pergunto a amigos que correm sobre seus treinos (para aprender)			0,342		
2. Eu procuro por orientação profissional para montar meus treinos			0,589		
3. Eu participo de grupos com interesse na corrida nas redes sociais para conhecer mais sobre treinos de corrida			0,518		
4. Eu corro onde tem outras pessoas correndo			0,345		
5. Eu corro junto com outras pessoas			0,761		
6. Eu convido amigos para correr comigo			0,616		
7. Eu participo de eventos de corrida para conhecer possíveis parceiros de corrida			0,499		
1. Eu lembro a mim mesmo que eu quero ter um estilo de vida saudável				0,32	
2. Eu foco em melhorar minha forma física				0,351	
3. Eu lembro que após correr me sinto bem				0,81	
4. Eu procuro me lembrar dos benefícios que já adquiri com a corrida				0,633	
1. Eu ignoro a dor					0,87
2. Eu corro mesmo com dor					0,728

Nota. O fator I recebeu o nome de “negociação de tempo”, o II, “flexibilidade”, o III, “busca de parceiros e informação”, o IV, “negociação para falta de vontade” e o V, “negociação para dor”.

A partir da literatura, foram criados 25 itens para representar possíveis estratégias de negociação. A escala foi reduzida a 19 itens e cinco dimensões (estratégias de negociação): negociação de tempo (dois itens), flexibilidade (quatro itens), busca de parceiros e informação (sete itens), negociação para falta de vontade (quatro itens) e negociação para dor (dois itens). A Tabela 3 traz as cargas fatoriais com os itens já organizados após a rotação varimax. Os itens que carregaram abaixo de 0,32 ou que tiveram cargas fatoriais altas em mais de um fator foram eliminados da escala final e não estão representados na Tabela 3 (por questões de organização e parcimônia).

A dimensão *negociação de tempo* para corredores superar barreiras incluem apenas fatores relacionados a falta de tempo. Em estudo realizado por Alexandris et al. (2013), a gestão do tempo foi a dimensão que foi percebida como mais frequentemente utilizada para estratégias de negociação de barreiras. Segundo os autores, a gestão do tempo é uma estratégia comportamental relacionada a ações que o indivíduo toma para superar barreiras para a prática da atividade esportiva.

A dimensão *flexibilidade* parece estar relacionada à logística para correr (locais e horários). A mobilidade urbana pode ser uma barreira para a prática de atividade física, haja vista a dificuldade de deslocamento para o trabalho e a falta de espaços e instalações ao ar livre para a prática esportiva (DIESPORTE, 2016). Todavia, um mapeamento realizado pelo portal Iguana Sports (Sua Corrida, 2013) informa que os corredores de rua tendem a escolher seu local de corrida de acordo com suas possibilidades de deslocamento. Assim, 47% dos quase seis mil corredores entrevistados informaram que correm na rua, enquanto 25% correm em parques e 24% em academias (Sua Corrida, 2013). Isso mostra que corredores têm usado certa flexibilidade com relação ao local escolhido para correr como uma possível estratégia para não parar de correr. Para Dallari (2009), o local dos treinos, os horários e ritmo desenvolvidos nas atividades geralmente são fundamentais para a formação de grupos de corrida. Estudos anteriores não discutiram a flexibilidade em termos de horários para treinar corrida. Estes fatores se convertem então em contribuições importantes do presente estudo. É particularmente intuitivo que indivíduos que são flexíveis com relação ao seu local de corrida sejam também flexíveis em outros aspectos, tais como o horário em que correm.

A dimensão *busca de parceiros e informação* parece estar relacionada a duas estratégias básicas: busca por orientação profissional para treinar e busca de parceiros de treino. Essa dimensão pode ser explicada pela necessidade que as pessoas possuem em manter relações sociais e afetivas com outros indivíduos, seja para orientar seu exercício ou simplesmente para acompanhá-lo durante a prática esportiva. Em pesquisa realizada pelo DIESPORTE (2016), apenas 9,7% dos respondentes indicou que receberam orientação profissional para praticar esportes, o que pode retratar a falta de profissionais nos espaços públicos de lazer ou a falta de recursos financeiros para se associar a uma assessoria de corrida. Entretanto, uma pesquisa realizada pelo Portal Iguana Sports (Sua Corrida, 2013) revelou que quase metade dos corredores entrevistados corre acompanhado, sendo que 28% correm com amigos ou cônjuge, 20% com assessoria esportiva e 1% com *personal trainer*. No presente estudo, quando questionados se eles corriam em grupo ou sozinho, pouco mais da metade dos corredores afirmaram correr em grupo, mas não necessariamente eram assessorados (135 corredores afirmaram correr em grupo, mas apenas 90 participavam de assessoria de corrida). Para Miller (2013), correr na companhia de outras pessoas pode estimular o corredor a se esforçar mais durante os treinos; além disso, correr com uma companhia pode auxiliar o corredor a não desistir ou desanimar durante treinos e corridas. A busca por orientação profissional e por parceiros de corrida parece indicar que participar de uma assessoria de corrida pode representar uma estratégia interessante para lidar com importantes barreiras à corrida.

Os itens da dimensão *negociação para falta de vontade* parecem estar relacionados a motivação intrínseca. Todos os itens da escala inicial de negociação (falta de vontade) carregaram nesta dimensão. Para Alexandris et al. (2007), os indivíduos que são motivados de maneira intrínseca são mais prováveis a aderir e participar frequentemente de uma atividade do que indivíduos que são motivados de maneira extrínseca. Os autores verificaram em seu estudo que, itens como “melhorar a capacidade física” e “manter um estilo de vida saudável”, tiveram fatores com cargas fatoriais significativas, da mesma forma que o observado no presente estudo. Para lidar com a falta de motivação, os participantes deste estudo parecem usar estratégias tais como lembrar que querem ter uma vida saudável, focar em melhorar a forma física e lembrar as sensações positivas que têm após correr.

Na dimensão *negociação para dor*, duas estratégias fizeram parte do instrumento final. Isso não significa que outras estratégias não possam usadas por corredores amadores. Por exemplo, fazia parte do instrumento inicial a estratégia “usar remédios para lidar com a dor”. Estudos futuros devem considerar a análise de estratégias adicionais, considerando que a dor se apresentou com uma barreira importante para corredores amadores neste estudo. Estava além do escopo deste estudo investigar a relação entre barreiras específicas e outras variáveis. Assim, não é possível discutir se a percepção da dor como uma barreira está associada a fatores como sexo (Goodsell & Harris, 2011) e/ou idade (Crombie et al., 2004). No entanto, uma contribuição importante deste estudo é ter incluído a dor como uma possível barreira, o que não ocorreu em estudos anteriores que investigaram barreiras à

prática de exercício físico ou esporte (Alexandris et al., 2002; Alexandris et al., 2013; Crawford & Godbey, 1987).

Sob o ponto de vista da Gestão do Esporte, esta pesquisa apresenta como resultado significativo a negociação de barreiras por corredores para continuar correndo nas dimensões negociação para tempo, flexibilidade, busca de parceiros e informação, negociação para falta de vontade e negociação para dor. Segundo Jackson et al. (1993), a negociação é o confronto entre barreiras e motivação. Tendo em vista o conceito de Alexandris et al. (2013) no qual as estratégias de negociação podem ser divididas em cognitivas (internas) e comportamentais (externas), pode-se observar, no presente estudo, a utilização das duas estratégias pelos corredores. As estratégias baseadas no comportamento desses corredores são observadas por meio da organização do tempo e da flexibilidade de horários e locais para treinar corrida. Ao mesmo tempo, os corredores afirmaram utilizar estratégias cognitivas para superar barreiras para correr, tais como a busca por uma maior motivação intrínseca (por meio de lembranças sobre a importância da corrida e do bem-estar causado) e a busca de parceiros e de orientação para correr. Como já exposto, a dor física pode ser uma barreira (intrínseca) para corredores, mas pelo fato das pessoas continuarem a correr mesmo com dor, talvez não haja negociação sobre ela.

5 CONCLUSÃO

Este estudo teve como objetivo descrever as principais barreiras que corredores de rua têm que superar para continuar correndo e descrever as principais estratégias de negociação usadas por estes corredores para superar tais barreiras. As principais barreiras que corredores de rua investigados nesta pesquisa superam para continuar correndo estão relacionadas a falta de tempo e as dores físicas. Os corredores investigados neste estudo informaram que negociam mais estratégias para continuar correndo baseados em fatores relacionados à gestão do tempo, na flexibilidade de locais e horários para correr, na busca de parceiros e de informação para treinar corrida, para superar a falta de vontade e as dores físicas.

O ponto em comum encontrado neste estudo foi o relato dos corredores para a falta de tempo e para as dores físicas tanto como barreiras para correr, quanto para estratégias de negociação para continuar correndo. O fator falta de tempo pode estar relacionado à percepção dos corredores para um aumento das rotinas diárias com o trabalho e a família. Desta forma, entende-se que os corredores investigados neste estudo realizam ações comportamentais como a gestão do tempo e a escolha de locais alternativos (próximo as suas casas ou local de trabalho, por exemplo) para continuar correndo. O fator dor física pode estar relacionada a dois fatores: primeiro, há uma parcela de corredores que percebem as dores físicas como uma barreira fraca e continuam correndo; segundo, há corredores que são muito apegados à corrida e que talvez tenham uma compulsiva necessidade de correr. Não é descartada a possibilidade de uma possível percepção da dor como barreira estar relacionada a fatores como sexo e/ou idade. Todavia, é precipitado generalizar essa afirmação para um contexto mais amplo, abrangendo demais corredores de rua.

Não foi objetivo deste estudo, realizar a comparação entre corredores assessorados e autônomos em suas percepções de barreiras e estratégias de negociação. Também não foi objetivo deste estudo investigar barreiras ou estratégias de negociação com base em outras variáveis. Estudos futuros podem se preocupar com estas relações. Como limitação desta pesquisa pode ser mencionado o uso de uma única amostra não aleatória. Além disso, o tamanho da amostra também pode ser considerado uma limitação do estudo. A amostra investigada não reflete as percepções de barreiras e as possíveis estratégias de negociação de corredores de toda uma região. Sugestões para estudos futuros incluem o teste da escala utilizada nesta pesquisa em outra amostra maior de corredores, em outro contexto onde sejam investigadas as barreiras para outras práticas esportivas (por exemplo, atividades em academia), bem como a realização de uma análise fatorial confirmatória a partir das dimensões encontradas na AFE para verificação da fidedignidade e da validade das dimensões.

Do ponto de vista da Gestão do Esporte, as barreiras e as estratégias para lidar com tais barreiras descritas neste estudo podem representar uma informação importante a gestores de assessorias de

corridas. Os resultados deste estudo podem ser úteis para gerentes de assessorias de corrida no sentido de criar horários alternativos e outras estratégias para prescrição e acompanhamento de treinos de corrida, estimulando, desta forma, clientes em potencial, e também incentivar seus corredores e esses possíveis novos clientes sobre os benefícios de se correr em grupo (ou participar de assessoria de corrida), reduzindo as barreiras relacionadas às interações sociais. A flexibilidade de horários e de locais de treino podem também representar uma importante estratégia para atrair e manter clientes em assessorias. As organizações esportivas ajudam as pessoas a continuar correndo simplesmente por adotar duas estratégias básicas: a orientação profissional e a companhia de parceiros durante os treinos. Ao conhecerem as principais barreiras à corrida e os possíveis meios para remediá-las, os gestores de organizações esportivas que vendem orientação profissional a corredores amadores passam a conhecer melhor seu consumidor e suas necessidades.

Além disso, esses gestores podem incluir em seus programas perguntas e sugestões sobre como lidar com a dor que os corredores possam vir a sentir em função do treinamento. Naturalmente que, nos casos de dores crônicas ou por lesões, os gestores devem orientar os corredores a procurar um médico. Uma contribuição importante deste estudo para o meio acadêmico é a inclusão da dor física como uma possível barreira para a prática esportiva, o que não ocorreu em estudos anteriores de referência na área que investigaram barreiras à prática de exercício físico ou esporte. Outra contribuição pertinente é o avanço na pesquisa sobre corredores de rua amadores e também sobre os comportamentos do consumidor do esporte enquanto participante.

REFERÊNCIAS

- Alexandris, K., Tsorbatzoudis, C., & Grouios, G. (2002). Perceived constraints on recreational sport participation: Investigating the relationship with intrinsic motivation, extrinsic motivation and amotivation. *Journal of Leisure Research*, 34(3), 233-252.
- Alexandris, K., Kouthouris, C., & Girgolas, G. (2007). Investigating the Relationships among Motivation, Negotiation, and Alpine Skiing Participation. *Journal of Leisure Research*, 39(4), 648-667.
- Alexandris, K., Kouthouris, C., Funk, D., & Tziouma, O. (2013). The use of negotiation strategies among recreational participants with different involvement levels: The case of recreational swimmers. *Leisure Studies*, 32(3), 648-667.
- Costello, A. B., & Osborne, J. W. (2005). Best practices in exploratory factor analysis: Four recommendations for getting the most from your analysis. *Practical Assessment, Research & Evaluation*, 10(7), 1-9.
- Crawford, D.W., & Godbey, G. (1987). Reconceptualizing barriers to family leisure. *Leisure Sciences* (9), 119-127.
- Crombie, I. K., Irvine, L., Willians, B., McGinnis, A. R., Slane, P. W., Alder, E. M., & McMurdo, M. E. T. (2004). Why older people do not participate in leisure time physical activity: A survey of activity levels, beliefs and deterrents. *Age and Ageing*, 33(3), 287-292.
- Dallari, M. M. (2009). *Corrida de rua: Um fenômeno sociocultural contemporâneo* (Tese de Doutorado, Universidade de São Paulo). Recuperado de <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/48/48134/tde-02092009-145957/publico/MarthaDallari.pdf>
- Diagnóstico Nacional do Esporte. (2016). *Ministério do Esporte*. Recuperado de http://www.esporte.gov.br/diesporte/diesporte_revista_2016.pdf

- Eurobarometer, Standard. (2014). Public opinion in the European Union.
- Federação Paulista de Atletismo. (2017). Federação Paulista de Atletismo. Recuperado de: <http://www.atletismofpa.org.br/>
- Figueiredo, D. B., Filho, & Silva, J. A., Junior. (2010). Visão além do alcance: Uma introdução à análise factorial. *Opinião pública*, 16(1), 160-185.
- Funk, D., Jordan, J., Ridinger, L., & Kaplanidou, K. (2011). Capacity of mass participant sport events for the development of activity commitment and future exercise intention. *Leisure Sciences*, 33, 250-261.
- Goodsell, T. L., & Harris, B. D. (2011). Family life and marathon running: Constraint, cooperation, and gender in a leisure activity. *Journal of Leisure Research*, 43(1), 80-109.
- Hallal, P. C., Andersen, L. B., Bull, F. C., Guthold, R., Haskell, W., Ekelund, U., & Lancet Physical Activity Series Working Group. (2012). Global physical activity levels: Surveillance progress, pitfalls, and prospects. *The lancet*, 380(9838), 247-257.
- Hubbard, J., & Mannell, R.C. (2001). Testing Competing Models of the Leisure Constraint Negotiation Process in a Corporate Employee Recreation Setting. *Leisure Sciences*, 23, 145-163.
- Jackson, E., Crawford, D., & Godbey, G. (1993). Negotiation of leisure constraints. *Leisure Sciences*, 15, 1-12.
- Loucks-Atkinson, A., & Mannell, R. C. (2007). Role of self-efficacy in the constraints negotiation process: The case of individuals with Fibromyalgia Syndrome. *Leisure Sciences*, 29, 19-36.
- Maioral, R. F. (2014). *Identificação e avaliação dos atributos que influenciam a decisão da participação em eventos de corrida pedestre no Brasil* (Dissertação de Mestrado, Universidade do Estado de Santa Catarina). Recuperado de <http://www.tede.udesc.br/bitstream/handle/54/1/120337.pdf>
- Mattos, M. G., Rossetto, A. J., Junior, & Blecher, S. (2008). *Metodologia da pesquisa em Educação Física: Construindo sua monografia, artigos e projetos* (3a ed.). São Paulo, SP: Phorte.
- Miller, J. (2013, 29 de abril). Vantagens e desvantagens de correr em companhia. *Exame.abril.com.br*. Recuperado de <http://exame.abril.com.br/estilo-de-vida/as-vantagens-de-ter-uma-boa-companhia-para-correr>
- Ministério da Saúde. (2017). *Vigitel Brasil 2015 Saúde Suplementar: Vigilância de fatores de risco e proteção para doenças crônicas por inquérito telefônico*. Brasília, DF: Ministério da Saúde.
- Oliveira, M. (2013, 19 de março). Como a corrida influencia na carreira? *Exame.abril.com.br*. Recuperado de <http://exame.abril.com.br/carreira/corre-corre-de-negocios/>
- Ridinger, L.L., Funk, D.C., Jordan, J.S., & Kaplanidou, K. (2012). Marathon for the Masses: Exploring the Role of Negotiation-Efficacy and Involvement on Running Commitment. *Journal of Leisure Research*, 44(2), 155-178.
- Rocha, C. M., & Bastos, F. C. (2011). Gestão do Esporte: Definindo a área. *Revista Brasileira de Educação Física e Esporte*, 25(spe), 91-103.

- Running USA. (2017). Running USA. Recuperado de <http://www.runningusa.org/>
- Salgado, J. V. V., & Chacon-Mikahil, M. P. T. (2006). Corrida de rua: Análise do crescimento do número de provas e de praticantes. *Conexões, Revista da Faculdade de Educação Física da UNICAMP*, 4(1), 90-98.
- SBED. (2017). *Sociedade Brasileira para Estudo da Dor*. Recuperado de: <http://www.sbed.org.br>
- Sua Corrida. (2013). *Portal Sua Corrida*. Recuperado de: <http://www.suacorrída.com.br>.
- Summers, J. J., Machin, V. J., & Sargent, G. I. (1983). Psychosocial factors related to marathon running. *Journal of Sport Psychology*, 5(3), 314-331.
- Van Selm, M., & Jankowski, N.W. (2006). Conducting online surveys. *Quality & Quantity*, 40, 435-456.
- White, D. D. (2008). A Structural Model of Leisure Constraints Negotiation in Outdoor Recreation. *Leisure Sciences: An Interdisciplinary Journal*, (30)4, 342-359.
- World Health Organization. (2010). *Global recommendations on physical activity for health*. Geneva: WHO.