



Guilherme Abranches Sucupira

**Atitude frente a participar de um Treinamento de
Habilidades Sociais: construção de instrumentos com
base na Teoria do Comportamento Planejado (TCP)**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Psicologia Clínica da PUC-Rio como requisito parcial para obtenção do título de Mestre.

Orientador: Prof. Dr. Jean Carlos Natividade

Rio de Janeiro
Abril de 2019



Guilherme Abranches Sucupira

**Atitude frente a Participar de um
Treinamento de Habilidades Sociais
– Construção de instrumentos com base
na Teoria do Comportamento Planejado**

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre pelo Programa de Pós-Graduação em Psicologia (Psicologia Clínica) da PUC-Rio. Aprovada pela Comissão Examinadora.

Prof. Jean Carlos Natividade

Orientador

Departamento de Psicologia - PUC-Rio

Prof. Jesus Landeira Fernandez

Departamento de Psicologia - PUC-Rio

Prof. Bruno Figueiredo Damásio

Instituto de Psicologia - UFRJ

Rio de Janeiro, 03 de abril de 2019.

Todos os direitos reservados. É proibida a reprodução total ou parcial do trabalho sem autorização da universidade, do autor e do orientador.

Guilherme Abranches Sucupira

Mestrando do Programa de Pós-graduação em Psicologia Clínica da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio) com início em 03/2017. Bolsista CAPES. Graduado em Administração pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio). Membro do Grupo de Pesquisa L2PS – Laboratório de Pesquisa em Psicologia Social. Áreas de interesse: atitude; habilidades sociais; bem-estar subjetivo e validação de instrumentos psicológicos.

Ficha Catalográfica

Sucupira, Guilherme Abranches

Atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais - construção de instrumentos com base na Teoria do Comportamento Planejado / Guilherme Abranches Sucupira ; orientador: Jean Carlos Natividade. – 2019.

103 f ; 30 cm

Dissertação (mestrado)–Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Departamento de Psicologia, 2019.

Inclui bibliografia

1. Psicologia – Teses. 2. Construção do teste. 3. Medida de atitude. 4. Treinamento de habilidades sociais. 5. Teoria do comportamento planejado. 6. Validade do teste. I. Natividade, Jean Carlos. II. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. Departamento de Psicologia. III. Título.

CDD: 150

Agradecimentos

Ao Professor Dr. Jean Natividade, meu orientador, por estar sempre disposto a compartilhar seus conhecimentos e por ter me inspirado na busca pelo melhor. Agradeço também pelo trabalho de orientação guiado pelos princípios éticos e de humildade.

Ao Professor Dr. Bruno Damásio, pelas valiosas contribuições em suas aulas e na banca de qualificação, fundamentais na conclusão da pesquisa.

Ao Professor Dr. Jesus Landeira-Fernandez, pelo acompanhamento no processo de conclusão no meu mestrado.

Ao Professor Dr. Samuel Lins, pela confiança e pelo convite para fazer parte do grupo de pesquisa (NAPS).

À Professora Patricia Magacho, pelo seu exemplo, inspiração e por ter despertado meu interesse pela Psicologia Positiva.

O presente trabalho foi realizado com o apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de Financiamento 001.

À Luciana Sucupira, minha irmã, por ter compartilhado sua experiência acadêmica e a meus pais, João e Elaine, meu irmão João Paulo, meus cunhados Paolo e Mayra, pelo incentivo e apoio durante todo meu percurso.

À Margareth Hisse, pela sua importância nas minhas escolhas profissionais e pessoais.

À minha amiga Luiza Fagundes, pelas conquistas e momentos de alegria durante esses dois anos.

Ao Tiago Marot, pela sua ajuda, paciência e lições de generosidade.

Ao meu grupo de pesquisa – Laboratório de Pesquisa em Psicologia Social (L2PS), por todo apoio e colaboração com a pesquisa.

À todos os membros do grupo de pesquisa – Núcleo de Avanços em Psicologia Social (NAPS), por todo apoio e colaboração para meu ingresso no mestrado.

À Marcellen Paula da Silva, pelo apoio e confiança no meu trabalho.

À Deus, por ter me dado essa oportunidade na minha vida.

Resumo

Sucupira, Guilherme; Natividade, Jean (Orientador). Atitude frente a Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais: Construção de instrumentos com base na Teoria do Comportamento Planejado (TCP). Rio de Janeiro, 2019. 97p. Dissertação de Mestrado – Departamento de Psicologia, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

O treinamento de habilidades sociais (THS) pode contribuir de forma significativa para o desenvolvimento das pessoas, tanto no âmbito pessoal como profissional. As atitudes das pessoas frente a participar de um THS revelam o quanto elas são favoráveis a esse treinamento e juntamente com normas subjetivas e percepção de controle, podem explicar o comportamento de realizar efetivamente um THS. O objetivo desse estudo foi elaborar e buscar evidências de validade de quatro escalas para aferir: intenção comportamental, normas subjetivas, percepção de controle e atitude frente a participar de um THS. Participaram da pesquisa 808 adultos brasileiros, média de idade de 32,3 anos, 64% mulheres. Os resultados mostraram instrumentos unifatoriais, com índices psicométricos satisfatórios. A atitude correlacionou-se positivamente com a intenção de fazer um curso de habilidades sociais, com cinco das seis dimensões dos valores básicos e com motivação para aprender. Normas subjetivas e percepção de controle correlacionaram-se positivamente com intenção comportamental. E intenção comportamental correlacionou-se positivamente com motivação para aprender. Reuniram-se diversas evidências de validade que corroboram a adequação dos instrumentos para aferir os construtos. Ainda, ficou evidenciado que as mulheres e as pessoas que já tinham participado de um THS mostraram níveis maiores na atitude frente a participar de um THS. O estudo aponta para possibilidades de uso dos instrumentos em ambientes acadêmicos e organizacionais.

Palavras-chave

Construção do teste; medida de atitude; treinamento de habilidades sociais; teoria do comportamento planejado; validade do teste; desenvolvimento profissional.

Abstract

Sucupira, Guilherme; Natividade, Jean (Advisor). Attitude towards Participating in a Social Skills Training: Construction of instruments based on the Theory of Planned Behavior (TPB). Rio de Janeiro, 2019. 97p. Dissertation – Departamento de Psicologia, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

Social Skills Training (SST) can significantly contribute to people's development, both personally and professionally. People's attitudes toward participating in an SST reveal how much they see this training favorably, and along with subjective norms and perception of control, can explain the behavior of effectively taking part in an SST. The objective of this study was to elaborate and search for evidence of the validity of four scales measuring: behavioral intention, subjective norms, perception of control and attitude towards taking part in an SST. Participants were 808 Brazilian adults, with mean age 32.3 years, and 64% being women. Our results showed a one-factor instrument with satisfactory psychometric indices. The attitude toward SST correlated positively with the intention of taking part in an SST, with five of the six dimensions of basic values, and with general motivation to learn. Subjective norms and perception of control were positively correlated with behavioral intention. And behavioral intention correlated positively with motivation to learn. Evidence of validity was gathered to corroborate the suitability of the instrument to measure the construct. Also, it was found that women and people who had already participated in an SST showed higher levels in their attitude towards participating in an SST. The study points to the possibility of using these instruments in organizational and academic environments.

Keywords

Test construction; attitude measurement; social skills training; theory of planned behavior; test validity; professional development.

Sumário:

1. Apresentação	13
2. Objetivos	16
2.1. Objetivo geral	16
2.2. Objetivos específicos	16
3. Justificativa	18
4. Referencial teórico	20
4.1. Atitude	20
4.1.1. Conceito de Atitude	20
4.1.2. Componentes da Atitude	21
4.1.3. Formação da Atitude	23
4.1.4. Medidas de Atitude	26
4.1.5. Importância da Atitude	28
4.1.6. Relação entre Atitude e Comportamento	29
4.2. Teoria do Comportamento Planejado (TCP)	32
4.2.1. Conceito da Teoria do Comportamento Planejado	32
4.2.2. Atitude frente ao comportamento	33
4.2.3. Normas Subjetivas sobre o comportamento	35
4.2.4. Percepção de controle sobre o comportamento	36
4.2.5. Intenção Comportamental	39
4.2.6. Estudos Psicométricos da Teoria do Comportamento Planejado	41
4.3. Treinamentos de Habilidades Sociais (THS)	45
4.3.1. Conceitos de Habilidades Sociais	45
4.3.2. Déficits de Habilidades Sociais	46
4.3.3. Conceitos de Treinamento de Habilidades Sociais	47
4.3.4. Programas de Treinamento de Habilidades Sociais	48
4.3.5. Tipos de Habilidades de um Treinamento de Habilidades Sociais	50
4.3.5.1. Habilidades de Comunicação	50

	9
4.3.5.2. Habilidades Assertivas	51
4.3.5.3. Habilidades Empáticas	51
4.3.5.4. Habilidades Sociais Profissionais	52
5. Método	54
5.1. Estudo 1 – Elaboração dos Itens	54
5.1.1. Definição dos Construtos	54
5.1.2. Evidências de Validade de Conteúdo	56
5.1.2.1. Participantes	56
5.1.2.2. Instrumentos	56
5.1.2.2. Procedimentos	56
5.2. Estudo 2 – Teste Empírico dos Instrumentos	57
5.1.2.1. Participantes	57
5.1.2.2. Instrumentos	57
5.1.2.2. Procedimentos	61
6. Resultados	63
6.1. Análise Fatorial Exploratória (AFE)	63
6.2. Evidências Baseadas nas Relações com outras Variáveis	71
6.3. Diferenças de Média	73
7. Discussão	75
7.1. Escala de Atitude frente a Participar de Treinamento de Habilidades Sociais	75
7.2. Escala de Normas Subjetivas sobre um Treinamento de Habilidades Sociais	78
7.3. Escala da Percepção de controle sobre um Treinamento de Habilidades Sociais	80
7.4. Escala de Intenção Comportamental em participar de um Treinamento de Habilidades Sociais	83
8. Conclusão	85

9. Referências Bibliográficas	10 88
10. Anexos	100

Lista de Ilustrações

Figura 1 - Teoria do Comportamento Planejado.	27
Tabela 1 - Cargas Fatoriais, Comunalidades e Demais Índices Psicométricos da Escala de Atitudes frente a Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (ATHS).	53
Tabela 2 - Cargas Fatoriais, Comunalidades e Demais Índices Psicométricos da Escala de Normas Subjetivas sobre Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (ENSTHS).	55
Tabela 3 - Cargas Fatoriais, Comunalidades e Demais Índices Psicométricos da Escala de Percepção de Controle sobre Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (EPCTHS).	56
Tabela 4 - Cargas Fatoriais, Comunalidades e Demais Índices Psicométricos da Escala de Intenção Comportamental em Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (EICTHS).	57
Tabela 5 – Análise Fatorial Exploratória com as variáveis da teoria do comportamento planejado.	59
Tabela 6 - Correlações entre as variáveis da teoria do comportamento planejado e as demais variáveis.	61

“Civilização é, antes de mais nada, vontade de convivência”.

José Ortega y Gasset

1 Apresentação

As habilidades sociais vêm sendo cada vez mais estudadas, dado sua importância na qualidade de vida das pessoas, tanto no âmbito profissional como no pessoal (Del Prette & Del Prette, 2017). O conceito de habilidades sociais aplica-se a um conjunto de comportamentos que o indivíduo utiliza para lidar com situações de interação com outras pessoas. Entre os principais conjuntos de comportamentos, destacam-se as habilidades de comunicação (dar e pedir *feedback*; fazer e responder perguntas) as habilidades assertivas de enfrentamento (expressar agrado e desagrado; fazer e recusar pedidos), as habilidades empáticas (colocar-se no lugar do outro; escutar evitando interromper) e as habilidades sociais profissionais (falar em público; coordenação de grupo) (Del Prette & Del Prette, 2017). Del Prette e Del Prette (2003) e Falcone (2000) demonstraram que indivíduos com bom relacionamento interpessoal tendem a ser mais realizados pessoalmente e profissionalmente.

Muitas dificuldades enfrentadas pelos indivíduos nos dias de hoje, como estresse, fobia social, medo de falar em público e problemas em relacionamentos amorosos e familiares são decorrentes de pouca habilidade social (Bolsoni-Silva, Leme, Lima, Costa-Júnior, & Correia, 2009; Lima et al., 2016). As constatações dos déficits dessas habilidades nos indivíduos incentivaram a criação de programas de treinamento de habilidades sociais (THS) (Pureza, Rusch, Wagner, & Oliveira, 2012). Em linhas gerais, um treinamento de habilidades sociais consiste no ensino direto e sistemático de habilidades interpessoais com a intenção de desenvolver e aperfeiçoar as competências individuais em situações específicas (Magalhães & Murta, 2003; Caballo, 2003). Esses treinamentos têm favorecido o desenvolvimento dos níveis de habilidades sociais, principalmente em relação à dificuldade de falar em público e ao desgaste provocado pelo estresse (Lima et al., 2016; Magalhães & Murta, 2003; Rocha, Bolsoni-Silva, & Verdu, 2012).

Diante da importância do desenvolvimento de habilidades sociais, torna-se relevante compreender a opinião das pessoas frente a participar desses tipos de treinamentos, tendo em vista que essa opinião pode servir como guia para a realização ou não de um treinamento (c.f. Fishbein & Ajzen, 2010). O estudo das opiniões pode ser conduzido cientificamente por meio do estudo das atitudes. Em

linhas gerais, atitude diz respeito a uma avaliação, pró ou contra, frente a objetos, pessoas, situações (Fazio & Petty, 2007). Por exemplo, um treinamento de habilidades sociais pode ser alvo de atitudes. Assim como outros construtos psicológicos, não é possível observar as atitudes de forma direta, mas sim através de inferências a partir do comportamento. Ao longo do tempo, diversos instrumentos têm sido criados para medir atitude e o método mais comum são as escalas autodescritivas, como a escala Likert (Torres & Neiva, 2011; Lima & Correia, 2013).

A construção das escalas de atitude, pelos psicólogos sociais, foi motivada por compreenderem que a coerência da relação entre atitude e comportamento era implícita (Lima & Correia, 2013). Alguns estudos mostraram a fragilidade dessa relação, ou seja, de que a partir da atitude seria possível prever um comportamento (Kutner, Wilkins, & Yarrow, 1952; LaPiere, 1934). Diante da fragilidade da relação entre atitude e comportamento, Fishbein e Ajzen (1975) verificaram que a atitude frente a um comportamento específico é um preditor mais consistente do comportamento, mas consideraram que um único comportamento pode ser influenciado por outros fatores, além das atitudes. Diante disso, esses autores criaram a teoria da ação racional em que as normas subjetivas e a intenção comportamental também eram consideradas variáveis chaves para a previsão de comportamentos. Esta teoria é concebida a partir das variáveis, atitude e normas subjetivas, como preditoras da intenção comportamental.

O construto normas subjetivas refere-se à percepção de um indivíduo sobre a opinião, favorável ou desfavorável, de referentes próximos, como família e amigos, a respeito da realização de um determinado comportamento. Essas variáveis de normas subjetivas e atitude relacionadas a um comportamento específico são preditoras da intenção comportamental, construto definido como o antecedente imediato do comportamento e considerado como o melhor preditor do comportamento (Fishbein & Ajzen, 2010). A teoria da ação racional teve um considerável êxito empírico, porém, foi alvo de crítica em função de a teoria ter aplicação a situações de tomada de decisão e não a comportamentos habituais, onde o componente de decisão é muito menor (Lima & Correia, 2013). Com o intuito de estender a teoria a comportamentos que estavam fora da vontade dos sujeitos, Ajzen (1988) reformula a teoria da ação racional acrescentando a variável percepção de

controle sobre o comportamento como determinante da intenção comportamental, além de, em alguns casos, considerar essa nova variável um preditor direto do comportamento.

Reformulada por Ajzen (1988), a teoria do comportamento planejado, possibilitou aumentar significativamente a capacidade preditiva em diversos tipos de comportamentos, tornando-se referência dentro do campo da psicologia social para predição de comportamentos (Fishbein & Ajzen, 2010). Na literatura, encontrou-se um estudo cujo comportamento alvo é participar de um treinamento em um contexto dos funcionários de uma organização pública (Ho, Tsai, & Day, 2011). O estudo se propôs a criar instrumentos das variáveis da teoria, além de testar o modelo. O comportamento de participar de um treinamento de habilidades sociais como alvo específico ainda não foi explorado utilizando-se essas teorias de previsão de comportamentos. Em razão disso, esta pesquisa teve como objetivo construir quatro escalas associadas às variáveis da teoria do comportamento planejado (atitude, normas subjetivas, percepção de controle e intenção comportamental) relacionadas ao comportamento de participar de um treinamento de habilidades sociais e buscar evidências de validade dos instrumentos para o contexto brasileiro.

2 Objetivos

2.1.

Objetivo geral

Elaborar e buscar evidências de validade de quatro escalas para aferir: intenção comportamental, normas subjetivas, percepção de controle e atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais.

2.2.

Objetivos específicos

Primeiro estudo: elaboração dos itens

- Elaborar os itens de cada escala de acordo com as definições dos construtos.
- Verificar a compreensão pelo público leigo no assunto dos itens elaborados.
- Verificar a adequação dos itens às definições dos construtos.

Segundo estudo: teste empírico dos instrumentos

- Caracterizar a estrutura fatorial dos instrumentos.
- Avaliar a consistência interna dos instrumentos.
- Testar as relações dos construtos entre: atitude e valores; normas subjetivas e desabilidade social; percepção de controle e autoeficácia; e intenção comportamental e motivação para aprender.
- Verificar a diferença na intenção comportamental, normas subjetivas, percepção de controle e atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais entre mulheres e homens.
- Verificar a diferença na intenção comportamental, normas subjetivas, percepção de controle e atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais entre as pessoas que já tinham participado de um curso de habilidades sociais e as que não tinham participado de um curso de habilidades sociais.
- Verificar a diferença na intenção comportamental, normas subjetivas, percepção de controle e atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais entre as pessoas que estavam fazendo terapia

psicológica no momento e as pessoas que nunca tinham feito e nem pretendiam fazer.

3 Justificativa

Um número considerável de pessoas apresenta dificuldades no relacionamento interpessoal tanto no âmbito pessoal como no profissional (Fumo, Manolio, Bello, & Hayashi, 2009). O conceito de habilidades sociais está diretamente relacionado com essas questões comportamentais do dia a dia das pessoas. Esse conceito, por sua vez, expressa um conjunto de comportamentos presentes no repertório de um indivíduo que forma um desempenho socialmente competente como, por exemplo, a capacidade em lidar com críticas e elogios, expressar agrado e desagrado e fazer perguntas e pedidos (Pureza et al., 2012). Além da importância das habilidades sociais nas relações pessoais, essas habilidades também estão sendo cada vez mais priorizadas nas empresas e organizações (Del Prette & Del Prette, 2003).

Diante desse contexto, torna-se relevante o desenvolvimento de habilidades sociais. Apesar da aprendizagem de habilidades sociais não ser comum na formação acadêmica dos alunos, algumas organizações e escolas vêm buscando preencher essa lacuna oferecendo programas de treinamento de habilidades sociais (Del Prette & Del Prette, 2003). Fundamental, entretanto, é compreender a atitude de adultos brasileiros frente a esses tipos de programas, sobretudo, porque é conhecido o poder preditivo das atitudes sobre os comportamentos.

Fishbein e Ajzen (2005) consideram a atitude como um dos importantes fatores na previsão do comportamento humano. Para os autores, atitude refere-se a um posicionamento pró ou contra a um objeto social. Em relação ao comportamento de participar de um treinamento de habilidades sociais, além da carga afetiva (pró ou contra), essa atitude está relacionada a crenças sobre os benefícios desse tipo de treinamento, tanto para a vida pessoal quanto profissional. Os construtos atitude, normas subjetivas e percepção de controle são independentes, embora se relacionem entre si e expliquem a intenção comportamental, que por sua vez, explica o comportamento propriamente dito (Ajzen, 2005). Esse estudo será relevante para contribuir cientificamente com novos resultados sobre a teoria do comportamento planejado.

Além do objetivo do estudo de construir instrumentos que sejam capazes de medir o construto atitude, também serão elaborados instrumentos que sejam

capazes de medir a percepção das pessoas sobre a favorabilidade ou desfavorabilidade de seus familiares e amigos sobre participar de um treinamento de habilidades sociais, a percepção de quanto as próprias pessoas se sentem capazes em participar de um treinamento de habilidades sociais e, por último, a intenção em participar de um treinamento de habilidades sociais. Por meio desses instrumentos, será possível (em pesquisas futuras) testar modelos de previsão do comportamento em participar de um treinamento em habilidades sociais.

Em resumo, devido à importância da atitude para o comportamento humano, a teoria do comportamento planejado vem sendo muito pesquisada no campo da psicologia social. Para além da área da psicologia social, o objetivo desse projeto é relevante para pesquisadores das áreas de educação, administração e pedagogia. Além disso, também contribui para as empresas e organizações sociais que trabalham com o treinamento de habilidades sociais e também para os beneficiários dos treinamentos com a possibilidade de ter melhores relações interpessoais no âmbito pessoal e profissional.

4 Referencial teórico

4.1. Atitude

4.1.1 Conceito de Atitude

Atitude representa um dos conceitos mais antigos e estudados em Psicologia Social, chegando ao ponto desta disciplina ser considerada como o estudo científico das atitudes (Allport, 1935). Este fenômeno busca compreender o processo de avaliação da realidade social, assumindo assim, uma função importante dentro do campo da Psicologia Social. A atitude é o fenômeno que resulta do conhecimento da realidade social referindo-se aos sentimentos prós ou contras das pessoas em relação aos objetos (Rodrigues, Assmar, & Jablonski, 2015).

Naturalmente, as pessoas formam gostos e desgostos em relação a praticamente tudo que encontram. Dificilmente elas são neutras aos diversos objetos da realidade, como por exemplo, um chocolate, uma banda de rock ou ao desempenho de um presidente de seu país. Assim sendo, a atitude oferece um modo eficiente de avaliação, uma vez que existe a tendência de buscar uma regularidade nos objetos de uma forma em geral buscando organizar avaliativamente esses objetos favoravelmente ou desfavoravelmente. Assim, a opinião das pessoas em relação a temas polêmicos como a implantação de cotas raciais nas universidades ou legalização do aborto ou até mesmo temas comuns do cotidiano das pessoas, sugere que as pessoas se posicionem a favor ou contra. Esse posicionamento frente a qualquer objeto é o que se chama na psicologia social de atitude (Aronson, Wilson, & Akert, 2015; Neiva & Mauro, 2011).

Embora o estudo sobre atitude tenha sido fundamental para o campo da psicologia social, o conceito foi visto de maneiras diferentes ao longo das décadas. Allport (1935) foi um dos primeiros pesquisadores a trabalhar o conceito de atitude. O autor define atitude como uma disposição para agir ou um estado mental de prontidão que se organiza por meio da experiência, constituindo uma determinante do comportamento social. Além da definição de Allport sobre atitude, que tem na experiência um fator relevante, Ajzen & Cote (2008) definem atitude como um processo de tomada de decisão favorável ou desfavorável do indivíduo frente a um objeto social, pessoa, instituição ou acontecimento.

Outro aspecto importante da definição de atitude é saber o que os psicólogos sociais, de fato, entendem quando se referem à atitude de alguém. Eagly e Chaiken (2005) (ver Myers, 2014) ressaltam que além do aspecto afetivo (sentimentos pró ou contra) mencionado diversas vezes, também são consideradas as crenças das pessoas em relação a uma pessoa ou a um fato e, por fim, a conseqüente tendência de comportamento. Esses aspectos da atitude também são explicados por outros autores. Rodrigues, Assmar e Jablonski (2015) destacam que as definições de atitude são integradas por três componentes: o componente cognitivo, o conhecimento que o indivíduo tem sobre o objeto social; o componente afetivo, sentimentos favoráveis ou desfavoráveis em relação ao objeto atitudinal, ou seja, trata-se da carga de emoções que acompanha a sua representação cognitiva; e o componente comportamental. Em relação ao último componente, muitos psicólogos sociais defendem que há nas atitudes um componente ativo, coerente com os conhecimentos adquiridos e os afetos relativos aos objetos atitudinais.

4.1.2.

Componentes da Atitude

Cognitivo

O componente cognitivo é composto por pensamentos, crenças, percepções e conceitos acerca do objeto atitudinal. A representação cognitiva de um objeto é um elemento indispensável para que a pessoa forme uma atitude em relação a esse mesmo objeto. Por exemplo, um funcionário constata que a empresa onde ele trabalha passará por uma mudança. A partir disso, o funcionário buscará saber quais as causas da mudança, os objetivos da mudança, quais as situações de mudanças que pessoas próximas já passaram, dentre outras opções. Enquanto o funcionário não tiver as informações ou pelo menos parte delas, ou seja, sem uma representação cognitiva do objeto atitudinal (mudança na empresa) não seria possível ter uma carga afetiva pró ou contra desse mesmo objeto (Neiva & Mauro, 2011).

Afetivo

Ainda que o componente cognitivo esteja relacionado ao componente afetivo, para alguns autores, o componente afetivo, definido como sentimento pró ou contra um determinado objeto social, é nitidamente o mais característico da atitude (Neiva & Mauro, 2011). De acordo com Rodrigues et al. (2015), um indivíduo pode ter uma crença sobre algum objeto, uma opinião em um nível cognitivo, por exemplo, crer na existência de vida em outros planetas, mas não unindo essa crença a qualquer traço afetivo, não se poderia dizer que tal pessoa tem atitude em relação à existência de vida em outros planetas. Fishbein & Ajzen (2010) argumentam que os componentes cognitivos e os comportamentos relativos a uma atitude são apenas elementos pelos quais é possível aferir o construto atitude, não sendo, porém, parte integrante dela. Esta ideia dos autores demonstra a relevância que o componente afetivo tem sobre a atitude.

Comportamental

Em consonância com a definição de atitude por Allport (1935), as atitudes criam um estado de predisposição à ação, que, se atizado por uma motivação específica, provocará um determinado comportamento (Neiva & Mauro, 2011). Há um consenso entre os psicólogos sociais de que as atitudes instigam comportamentos coerentes com as cognições e os afetos relativos aos objetos atitudinais. As atitudes podem ser consideradas como bons preditores de comportamento, ainda que nem sempre se verifique absoluta coerência na relação entre atitude e o comportamento manifestado (Rodrigues et al., 2015). Aronson, Wilson e Akert (2015) ainda contribuem argumentando que as atitudes podem ser inferidas a partir das observações que fazemos sobre como nos comportamos. Por exemplo, quando as pessoas não sabem como se sentem (se gostam de praticar exercícios), observam que frequentemente estão fazendo exercícios e percebem que gostam de praticar exercícios, ou seja, têm uma atitude baseada no comportamento.

O modelo de três componentes, também compreendido como o estudo da estrutura interna das atitudes, pode ser entendido a partir de um exemplo cotidiano prático e simples considerando a Coca-Cola como objeto. A representação cognitiva é constatada com o fato de a Coca-Cola ser um refrigerante que possui cafeína; bebida gaseificada de cor escura; de origem norte-americana; e com a identidade da marca (cor branca, vermelha e preta). Além do componente cognitivo,

a Coca-Cola pode ser vista do ponto de vista afetivo, onde o objeto é de alguma forma qualificado, como exemplo de respostas afetivas: “Coca-Cola é saborosa e refrescante” ou “me sinto satisfeito quando bebo Coca-Cola”. A categoria comportamental se refere quando se constata uma intenção para agir em direção ao objeto atitudinal, como por exemplo, a decisão de comprar Coca-Cola (Neiva & Mauro, 2011).

Além do modelo de três componentes, outros teóricos assumem uma perspectiva bicomponente, considerando as respostas atitudinais pertencentes aos aspectos cognitivos e afetivos. Já na perspectiva conhecida como unicomponente, os autores argumentam que sentimentos e emoções podem ocorrer anteriormente a crenças sobre o objeto atitudinal, assim, tornando as respostas atitudinais exclusivamente afetiva. Conforme foi explicitado anteriormente há um consenso de que o componente afetivo é preponderante para a definição de atitude e que também se mostra como a melhor forma de medir um objeto atitudinal (Neiva & Mauro, 2011).

4.1.3. Formação de Atitude

São muitos os fatores que influenciam na formação das atitudes das pessoas. A teoria do reforço parte do princípio de que as atitudes podem ser aprendidas. Observando, por exemplo, o fenômeno do preconceito racial (atitude com carga afetiva negativa em relação a um grupo social), uma pessoa que é punida por conviver com um grupo de pessoas de uma raça diferente tenderá a desenvolver uma atitude desfavorável em relação ao grupo. Ao mesmo tempo, uma pessoa que é reforçada ao indicar sentimento positivo a um grupo de pessoas de raça diferente possivelmente terá uma atitude favorável (Rodrigues et al., 2015).

Barber (2004) desenvolveu um estudo com o propósito de investigar como o contexto social de uma comunidade afeta a formação de atitudes através das instituições não familiares. Os dados foram usados de um estudo do Vale de Chitwan, no Nepal, e as análises focaram nas atitudes frente a sete aspectos em relação ao casamento, como por exemplo, atitude frente ao divórcio. Os resultados deste estudo indicaram que existem relações fortes entre o contexto social da comunidade e atitudes relacionadas a esses aspectos. As pessoas que cresceram em comunidades que continham escolas, mercados, ou seja, instituições não familiares estão associadas a atitudes mais individualistas na relação dentro do casamento.

Assim, o efeito do fenômeno da aprendizagem social torna-se evidente dentro de um contexto específico contribuindo para a formação das atitudes.

A abordagem funcional busca compreender as razões pelas quais as pessoas mantêm suas atitudes. Diante das diversas teorias sobre as funções das atitudes, Katz (1960) elaborou sua teoria baseada em quatro funções de atitude: utilitária, expressão de valor, defesa do ego e conhecimento. A função utilitária se refere ao reconhecimento das pessoas em se esforçarem para maximizar as recompensas e minimizar as penalidades em seu ambiente externo. Quanto mais próximos às pessoas estiverem da satisfação de suas necessidades maior a probabilidade de formação de atitudes positivas. A função defensiva do ego é o mecanismo pelo qual o indivíduo protege seu ego de impulsos inaceitáveis que provocam a ansiedade. Nesta função, a formação de atitude pode ser ocasionada por ameaças. Na função expressiva do valor o indivíduo se manifesta quanto aos seus valores centrais e a sua própria percepção de si mesmo. Um exemplo é uma pessoa que preza pelo seu bem-estar trabalhando na área da saúde como enfermeira(o). A última função é a busca do conhecimento para dar sentido a si mesmo e a sua relação com os objetos do mundo. Os estereótipos são um exemplo de como as atitudes se formam de acordo com a função do conhecimento.

Assim como foi demonstrado que os valores expressos fazem parte de uma das funções da atitude, pode-se dizer que é possível haver em um valor atitudes positivas e negativas (Rodrigues et al., 2015). Os valores são categorias gerais que fundamentam atitudes das pessoas, sendo a base para avaliação de objetos. Diante de uma série de estudos transculturais, Schwartz (2012) propôs uma teoria de valores importante na área que especifica dez tipos motivacionais de valores que servem como princípios que guiam a vida das pessoas. Dentre os valores dessa teoria, destaca-se o valor conformidade, que está ligado ao controle de ações socialmente reprováveis e o valor realização, como a busca de sucesso pessoal pela demonstração de competência, de acordo com os padrões sociais. Os demais valores da teoria de Schwartz (2012) são benevolência, tradição, segurança, poder, hedonismo, estimulação, autodireção e universalismo.

Um experimento de Maio e Olson (1994) foi realizado para testar a hipótese do padrão das relações entre valores e atitudes manipulando duas das quatro funções da atitude. Eram manipuladas a função utilitária que maximiza

recompensas e minimiza punições obtidas do meio ambiente ou a função valor-expressivo que são usadas para expressar valores centrais. O objeto desse experimento foi o conjunto das atitudes frente à doação para a pesquisa do câncer. Na condição de atitude valor-expressivo, os sujeitos exibiram relações valor-atitude significativas diferentemente dos sujeitos na condição de atitude utilitária. Esse resultado mostra que o construto da função de atitude pode ser importante para prever quando os valores serão preditores das atitudes.

Thøgersen e Grunert-Beckmann (1997), baseado em diversos estudos com base nos antecedentes relacionados ao meio-ambiente, resolveram investigar a importância dos valores para a formação de atitudes em relação aos objetos de reciclagem e minimização de desperdícios em uma amostra aleatória de dinamarqueses. Os dados confirmam a hipótese de que os valores são importantes para a formação das atitudes em relação aos objetos estudados. Esse resultado contribui para a compreensão dos antecedentes de comportamentos ambientais demonstrando a existência de uma relação entre os valores e a formação de atitudes.

Além das diferentes formas explicitadas a respeito da formação da atitude, existem outros fatores que contribuem como determinados tipos de personalidade, por exemplo, as pessoas autoritárias, levando ao surgimento de certas atitudes. Além da personalidade, as experiências sociais desempenham um importante papel em moldar atitudes, bem como determinantes sociais, tais como classe social e identificação com grupos sociais. Diante do conhecimento das maneiras da formação das atitudes em relação ao objeto estudado é necessário compreender como o fenômeno das atitudes é mensurado dentro do campo da psicologia social (Rodrigues et al., 2015).

4.1.4.

Medidas de Atitude

Assim como outros construtos psicológicos, não é possível observar as atitudes de forma direta, mas sim através de inferências a partir de amostras comportamentais. Em função do construto não ser observado, considera-se atitude como uma variável latente que se entende por influenciar ou guiar um comportamento (Neiva & Mauro, 2011). Ao longo do tempo, diversos instrumentos têm sido utilizados para medir atitude e o método mais comum são as escalas autodescritivas correspondendo a forma de expressão cognitiva. Esta técnica pressupõe medir atitude através das crenças, opiniões e avaliações dos sujeitos acerca de um determinado objeto. As principais escalas são: Escala Likert, Escala de diferencial semântico, Escala de Thurstone e Escala de Guttman.

Atualmente, a Escala Likert é a mais utilizada pelos pesquisadores da área de psicologia social. Esta é composta por uma série de afirmativas que manifestem uma atitude favorável e uma atitude desfavorável em relação a um mesmo objeto. Assim, mede-se a atitude de um sujeito a partir de seu posicionamento frente ao conjunto dessas afirmativas (Lima & Correia, 2013; Pimentel, Torres, & Günther, 2011). Os testes que usam esse formato de respostas são frequentemente chamados de escalas tipo Likert, tipicamente de cinco pontos, variando de “discordo totalmente” a “concordo totalmente”. Normalmente, os pesquisadores utilizam-se de itens advindos de crenças, sentimentos e comportamentos a respeito do objeto psicológico atitude (Fishbein & Ajzen, 2010).

A escala de atitude conhecida como diferencial semântico diz respeito a avaliação das pessoas sobre um determinado objeto (ex: polícia) com algumas opções de itens contendo adjetivos opostos nas extremidades (ex: boa/má). Normalmente essas escalas bipolares são de sete pontos (variando entre +3 e -3) considerando (+3) ao lado dos adjetivos positivos e (-3) ao lado dos adjetivos negativos. Esse tipo de escala mede a dimensão afetiva, ou seja, o nível de favorabilidade (ex: agradável-desagradável), a dimensão de potência, composta por pares de adjetivos como forte-fraco e a dimensão de atividade, composta por pares como rápido-lento (Lima & Correia, 2013).

A escala de Thurstone consiste em uma seleção de frases em relação a um objeto que já foram avaliadas previamente em termos de favorabilidade e os sujeitos participantes da pesquisa apenas têm de assinalar aquelas frases com as quais

concordam (Pimentel et al., 2011). Pretende-se com essa técnica que as frases selecionadas correspondam à diversidade possível das posições. Para isso, um grupo de juízes executa essa atividade através do trabalho de avaliação das frases escolhidas pelos participantes. Apesar da importância desse tipo de escala, uma das mais antigas para medir atitude, a mesma tem sido cada vez menos utilizada por motivos de ordem prática e metodológica (Fishbein & Ajzen, 2010; Lima & Correia, 2013).

A Escala de Guttman propõe que os itens sejam ordenados de forma hierárquica, de modo que, a concordância com um item implica que o respondente também concorda com os itens que estão em um nível inferior. Considerando como objeto do estudo nacionalidades diferentes (ex: Franceses, Indianos, Chineses), estariam opções de itens tais como: “aceitaria como amigo íntimo”; “aceitaria como conhecido” até “Excluiria do meu país”. Para este tipo de escala, considera-se que na construção dos itens se busque temáticas restritas de forma que garanta a unidimensionalidade da escala (Lima & Correia, 2013).

Além das medidas autodescritivas, estão relacionadas ao aspecto cognitivo outros tipos de medidas de atitudes, as chamadas técnicas observacionais (comportamental) correspondentes à avaliação dos comportamentos e à mensuração por meio de medidas fisiológicas (afetivo). Quanto à técnica observacional, o pesquisador com um roteiro de observação estruturado centra-se na avaliação do comportamento do indivíduo que se refira à sua atitude (Lima & Correia, 2013). As medidas fisiológicas permitem que se avalie as atitudes das pessoas através das reações físicas como a dilatação pupilar, a sudorese, os batimentos cardíacos e contração muscular como evidências de atitude frente ao objeto social apresentado (Lima & Correia, 2013; Pimentel et al., 2011).

Todas essas técnicas apresentadas, apesar de serem as mais usuais na avaliação das atitudes, apresentam problemas ligados ao fenômeno da desejabilidade social (Ribas, Moura, & Hutz, 2004). Esse construto da desejabilidade social mede a necessidade de aprovação das pessoas e também a necessidade de se apresentarem de forma favorável socialmente. Dessa forma, é possível identificar o nível de tendenciosidade dos participantes da pesquisa (aprovação social) ao responderem um questionário. A utilização desse instrumento

da desejabilidade social é uma forma de reduzir esse problema das escalas autodescritivas de atitude. Esse tipo de avaliação refere-se às atitudes explícitas.

Além das atitudes explícitas, as atitudes implícitas se referem as atitudes involuntárias, incontroláveis e, em determinados momentos, inconscientes (Gawronski & Bodenhausen, 2012; Gawronski & Payne, 2010). As pesquisas sobre atitudes implícitas ainda são incipientes, mas estão cada vez mais chamando a atenção dos psicólogos sociais, principalmente sobre o fenômeno do preconceito onde a desejabilidade social tende a ser maior. Uma das técnicas mais utilizadas para acessar as atitudes implícitas das pessoas é o Teste de Associação Implícita (Implicit Association Test – IAT) (Aronson et., 2015).

4.1.5.

Importância da Atitude

Atitude é um dos principais conceitos dentro da área da Psicologia Social e tem relevância em diversos aspectos, tanto metodológicos, teóricos como também de implicações práticas. O conceito atitude também pode ser chamado de construto em função de sua possibilidade de servir como um instrumento para medir fenômenos da realidade. Como já foi visto, algumas formas de medição evoluíram ao longo do tempo. A partir dessas medidas de atitude, há a possibilidade de se ter acesso à opinião de indivíduos de um modo científico sobre determinado assunto. Ainda, os pesquisadores do campo da Psicologia Social estão medindo o fenômeno das atitudes não apenas de forma explícita como também de maneira implícita, principalmente objetos relacionados ao fenômeno do preconceito (Pimentel et al., 2011).

A dimensão teórica é responsável por abarcar essas opiniões dentro dos três componentes da atitude, ou seja, os componentes cognitivo, afetivo e comportamental. Ainda que os três componentes tenham uma importância dentro do conceito de atitude, o componente afetivo vem sendo cada vez mais usado especialmente em instrumentos que envolvam a teoria de previsão de comportamentos (Rodrigues et al., 2015). No que diz respeito às funções das atitudes, sabe-se que essas estão relacionadas ao aumento da adaptação do indivíduo ao ambiente. De forma específica, Katz (1960) propôs as funções: de utilização (ou utilitária), de ajustamento social, de conhecimento, de avaliação de objetos, de expressão de valores e de defesa do ego.

Já com relação às implicações práticas, deve-se pontuar para os diversos estudos sobre a relação entre atitude e comportamento e as teorias que foram criadas de previsão de comportamentos. As teorias de previsão do comportamento, que serão mais bem explicadas durante esse trabalho, são importantes em diversos âmbitos como a área da saúde que se utiliza realizando intervenções diante do entendimento do comportamento alvo previsto (Fishbein & Ajzen, 2010).

4.1.6.

Relação entre Atitude e Comportamento

Segundo Lima e Correia (2013), em 1934 o psicólogo social Richard La Piere foi o primeiro a testar a relação entre atitude e comportamento. O estudo foi realizado (se passou nos anos de 1930) em um contexto onde havia um forte preconceito contra os chineses nos EUA a ponto de ter placas nas portas de estabelecimentos comerciais comunicando a proibição da entrada de chineses e cães. La Piere, americano de raça branca e um casal chinês viajaram pelos Estados Unidos com o intuito de entrar nos estabelecimentos comerciais e hoteleiros e observar as reações dos funcionários. Após um tempo, foi enviada carta para todos os estabelecimentos visitados, perguntando se aceitariam chineses como clientes. Da maioria dos hotéis e restaurantes que responderam, 92% disseram que não aceitariam (Lima & Correia, 2013).

Além das ressalvas metodológicas desse estudo, Lima e Correia (2013) destacaram uma inconsistência entre atitudes e comportamentos, sendo possível haver situações em que comportamentos são aceitos (ação) e, ao mesmo tempo, não aceitos em nível atitudinal (decisão). De acordo com os autores, há outros estudos empíricos que demonstram essa discrepância entre atitudes e comportamentos como, por exemplo, a réplica do estudo de La Piere com negros. A corrente da psicologia social de orientação cognitiva, na tentativa de explicar esse fenômeno, reuniu esforços de conhecimentos para aumentar a correlação entre essas duas variáveis.

Lima e Correia (2013) explicam, em sua análise sobre o estudo de La Piere, que a generalidade do indicador das atitudes e a especificidade da situação observada tendem a aumentar a discrepância entre atitudes e comportamentos. No caso, o questionário que foi enviado na carta para os estabelecimentos se referia a uma pergunta genérica, se aceitariam chineses como clientes. Os respondentes não foram informados se os chineses apresentavam bom status econômico, se estavam

bem vestidos ou se estavam em companhia de uma pessoa branca. Possivelmente os funcionários devem ter respondido de acordo com o estereótipo de chinês que possuíam e também com o intuito de dar uma imagem positiva do estabelecimento. Campbell (1963) contribuiu elucidando que o fato dos funcionários terem tido contato presencial com o casal chinês tornou mais difícil a aceitação do casal. De acordo com o autor, houve uma inconsistência já que o moderado nível de preconceito frente aos chineses passou a ser suficientemente forte a ponto de produzir uma fácil rejeição através da carta, mas não, segundo Campbell, para generalizar comportamentos que se passam em situação real de forma presencial sem controle.

A partir da descoberta de que as atitudes gerais são preditores fracos de comportamentos específicos, Ajzen e Fishbein (2005) formularam o princípio da compatibilidade. Esse princípio exige que atitude e comportamento envolvam exatamente os mesmos elementos de ação, alvo, contexto e tempo, obtendo assim uma correlação forte entre atitude e comportamento, tanto no nível geral quanto no específico. Para explicar o princípio da compatibilidade os autores utilizaram um exemplo para entender porque as pessoas se inscrevem ou não se inscrevem (ação) em um curso de educação continuada (alvo) em uma faculdade comunitária local (contexto) na próxima vez que for oferecido (tempo). Pode-se observar que os quatro elementos estão especificados.

Lord, Lepper e Mackie (1984) demonstraram em um estudo que os elementos do alvo e da ação tiveram fundamental importância para a consistência das relações entre atitude e comportamento. Considerando o aprendizado relativo ao estudo de LaPiere (1934), uma pesquisa foi realizada com estudantes da Universidade de Princeton com o intuito de compreender como os estudantes desenvolvem e estabelecem suas relações com membros de grupos estudantil (fraternidade e irmandade). No caso dessa pesquisa, o elemento alvo eram as pessoas específicas dos diferentes grupos e a ação era a seleção do grupo que apresentasse características de personalidade compatíveis para um futuro projeto em grupo. Além dessa pesquisa, outras pesquisas empíricas mostram que os comportamentos específicos têm grandes chances de serem previstos quando se têm medidas de atitude compatíveis com os comportamentos em questão (Ajzen & Fishbein, 2005). Uma revisão de 124 conjuntos de dados mostrou que as

correlações entre atitude e comportamento são substanciais quando as variáveis (ação, alvo, contexto e tempo) são avaliadas em níveis compatíveis de especificidade ou generalidade.

Por outro lado, há uma preocupação quanto à forma de como o princípio da compatibilidade é interpretado. Alega-se que o alto nível de especificidade de um comportamento em termos dos elementos alvo, ação, contexto e tempo seja demasiado para que se tenha um considerável significado psicológico (Ajzen, 2005). Como foi visto anteriormente, a definição de atitude foi construída de forma mais geral, ou seja, atitude frente a diferentes objetos (e.g., atitude frente à igreja) e pessoas (e.g., atitude frente aos chineses), porém o objeto da atitude também pode ser considerado como um comportamento específico como atitude frente a rezar na igreja ou atitude frente a cumprimentar um chinês. Em função da atitude frente a um comportamento específico ser um preditor mais consistente do que atitude frente a um objeto geral, as abordagens do modelo de ação racional que serão vistas de forma detalhada no próximo tópico, adotam atitude frente a um comportamento específico como uma das variáveis das teorias de previsão de comportamento.

4.2. Teoria do Comportamento Planejado (TCP)

4.2.1. Conceito da Teoria do Comportamento Planejado (TCP)

De acordo com a teoria do comportamento planejado, a ação humana é guiada por três tipos de considerações. A primeira consideração são as crenças sobre as prováveis consequências do comportamento (crenças comportamentais), que produzem uma atitude favorável ou desfavorável em relação ao comportamento. A segunda consideração se refere às crenças sobre as expectativas normativas dos outros (crenças normativas), que resultam na pressão social percebida ou normas subjetivas. Por último, a terceira consideração são as crenças sobre a presença de fatores que podem favorecer ou dificultar o desempenho do comportamento (crenças de controle), que dão origem a percepção de controle, a facilidade ou a dificuldade percebida de realizar o comportamento (Ajzen & Cote, 2008). A intenção comportamental, por sua vez, é formada pela atitude, normas subjetivas e percepção de controle. E por fim, a intenção é o antecedente imediato do comportamento real. Como regra geral, quanto mais favorável for a atitude e a norma subjetiva, e maior for a percepção de controle, maior será a intenção da pessoa de realizar o comportamento em questão.

Existe um consenso, de que as atitudes, em sua grande maioria, são adquiridas, ou seja, não se nasce com atitudes positivas ou negativas em relação aos objetos. No decorrer da vida cotidiana, adquirem-se muitas crenças diferentes sobre uma variedade de objetos, ações e eventos, por meio de inúmeras formas. Existem muitas variáveis que podem influenciar nas crenças como as variáveis individuais (valores, personalidade, inteligência, emoção e experiências); as variáveis sociais (educação, raça, renda e religião); e as variáveis informacionais (conhecimento e mídia). Mesmo considerando que as crenças nem sempre são precisas, as atitudes tendem a ser influenciadas a partir delas, produzindo uma intenção comportamental e, assim, resultar em comportamento (Ajzen & Cote, 2008). A Figura 1 ilustra o modelo da teoria do comportamento planejado (Ajzen & Fishbein, 2005).

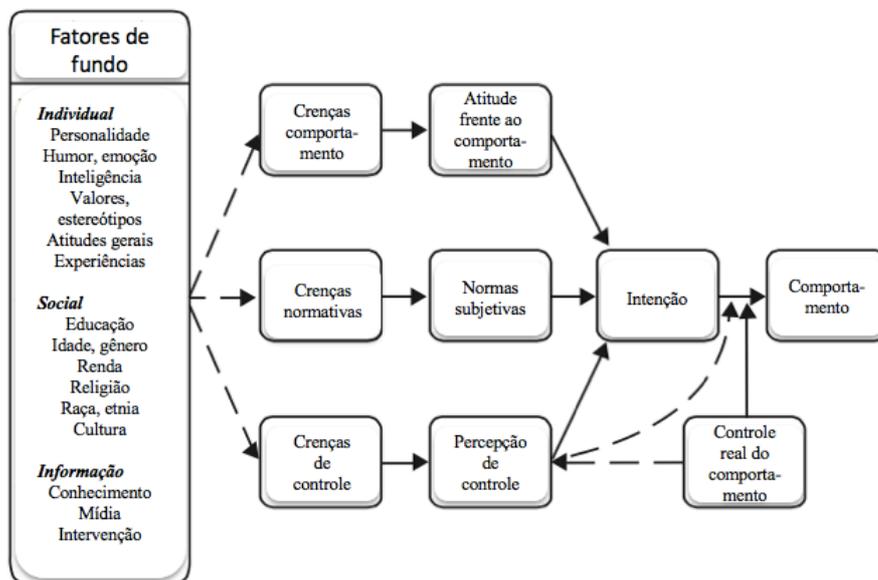


Figura 1 – Teoria do Comportamento Planejado (Fishbein & Ajzen, 2005)

4.2.2. Atitude frente ao comportamento

Allport (1935) foi um dos primeiros pesquisadores a trabalhar o conceito de atitude. O autor define atitude como uma disposição para agir ou um estado mental de prontidão que se organiza por meio da experiência, constituindo uma determinante do comportamento social. Ajzen e Cote (2008) definem atitude como um processo de tomada de decisão favorável ou desfavorável do indivíduo frente a um objeto social, pessoa, instituição ou acontecimento. Nessa definição, os autores compreendem atitude em relação a diferentes objetos (instituições, políticas), pessoas (grupos-étnicos), acontecimentos (participar de um treinamento). Ajzen (2005) complementa a definição de atitude ao considerar um comportamento específico também como objeto da atitude.

Para Fishbein e Ajzen (2010), atitude é entendida como conceito chave para a compreensão do comportamento humano. No entanto, a noção de causalidade entre atitude e comportamento é frágil, já que um único comportamento pode ser influenciado por vários outros fatores, além das atitudes (Lima & Correia, 2013). Diante da fragilidade entre atitude e comportamento humano, Fishbein e Ajzen (2010) criaram uma teoria de previsão de comportamento (Teoria do Comportamento Planejado) e começaram a investigar as atitudes das pessoas frente a comportamentos específicos. Os autores verificaram que as atitudes dos

indivíduos frente a um comportamento específico mostravam-se preditores importantes do comportamento em si.

Gultek, Dodd e Guydosh (2006) realizaram um estudo com base na atitude frente a um comportamento específico. A proposta desse estudo foi verificar o impacto de alguns atributos de um treinamento em serviço de vinho como localização e flexibilidade nas atitudes dos donos dos restaurantes. Os atributos que mais explicaram a predisposição de gerentes frente ao treinamento de serviço em vinho foram a localização (64,8%) seguido da flexibilidade (60,2%) e resultado (55%). Os resultados demonstraram atitudes favoráveis dos donos dos restaurantes frente ao treinamento em serviços de vinho. Considerando ainda a previsão de atitudes relacionadas a comportamentos específicos, mas sobre à luz da Teoria do Comportamento Planejado, Siragusa (2011) buscou investigar as atitudes dos estudantes da Universidade de Curtin, na Austrália, frente a participar de programas de habilidades de redação acadêmica on-line. No geral, as respostas foram majoritariamente favoráveis e a maioria dos participantes indicaram que participar desses tipos de programas seria prazeroso (85%) e útil (76%).

O comportamento de participar de treinamento também foi pesquisado à luz da Teoria do Comportamento Planejado, que propõe prever comportamentos a partir das atitudes. Ho, Tsai e Day (2011) realizaram um estudo que tinha como objetivo testar a teoria do comportamento planejado para prever a participação dos funcionários públicos de Taiwan em um treinamento. Para isso os autores construíram uma escala de atitude frente à participação dos funcionários no treinamento. Os autores encontraram que a atitude frente à participação no treinamento foi um dos fatores que mais fortemente explicou a intenção dos funcionários públicos em participar no treinamento. Diversos outros estudos utilizaram a teoria do comportamento planejado para acessar fenômenos como treinamento em diversidade (Wiethoff, 2004) e outros ligados a educação, aprendizado e treinamentos (Roberts & Barrett, 2011; Santhanam, 2002).

Um treinamento de habilidades sociais é composto por diferentes tipos de habilidades, dentre elas, as habilidades de comunicação. Lumma-Sellenthin (2012) investigou a relação das atitudes dos alunos frente ao aprendizado de habilidades de comunicação com outras variáveis. A escala de atitude frente ao aprendizado de habilidades de comunicação é constituída por dois fatores, positivo e negativo. As

atitudes dos estudantes do sexo feminino foram mais positivas em relação ao treinamento de habilidades de comunicação do que as atitudes do sexo masculino. Também relacionada com as habilidades de comunicação, Bry et al. (2016), investigaram o efeito desse tipo de treinamento e concluíram que um curso de técnicas de comunicação melhorou a capacidade de empatia de enfermeiros que participaram do estudo.

4.2.3.

Normas Subjetivas sobre o comportamento

É consensual que o ambiente social exerce uma significativa influência no comportamento das pessoas. Isso decorre frequentemente das normas sociais relativas aos comportamentos aceitos em um grupo ou sociedade (Fishbein & Ajzen, 2010). Existem as normas coletivas que funcionam como códigos de conduta que prescrevem comportamentos para os membros de um grupo. Por outro lado, existem as normas que são resultados das percepções individuais, ou seja, em um nível psicológico onde cada indivíduo interpreta de acordo com as suas experiências e valores. Enquanto as normas coletivas exigem medições no nível social, as normas percebidas individualmente são medidas através do conjunto das crenças de cada indivíduo. Embora as duas normas estejam relacionadas, são conceitualmente distintas (Lapinski & Rimal, 2005).

Após essa introdução em relação às duas modalidades de normas (coletiva e individual), ressalta-se que não há uma concordância dos autores em relação ao poder preditivo e explicativo das mesmas sobre o comportamento. Marini (1984), por exemplo, considera o conceito das normas sociais limitado para explicação do comportamento em questão, sendo assim, inadequado para a verificação empírica. Por outro lado, outros autores (e.g., Cialdini, Reno e Kallgreen, 1991; Lapinski & Rimal, 2005) entendem o fenômeno das normas sociais como essencial para a compreensão do comportamento social humano. Este fenômeno tem sido amplamente estudado nos últimos anos dentro da abordagem da ação racional sendo cientificamente chamado de normas subjetivas (normas individuais).

O construto normas subjetivas é constituído das crenças sobre as expectativas normativas dos outros, ou seja, as considerações que as pessoas esperam com a aprovação ou desaprovação de um comportamento de amigos e familiares. Segundo Ajzen e Cote (2008), as crenças normativas resultam em pressão social para realização ou não do comportamento específico em questão.

Quando as pessoas acreditam que os outros esperam determinado desempenho, a norma subjetiva exercerá pressão sobre o comportamento. Em contrapartida, quando a maioria das crenças normativas é contrária, a pressão social será no sentido da não realização do comportamento. O termo subjetivo é usado em função da percepção, poder ou não, que as pessoas próximas, como amigos e familiares, de fato pensam em relação à realização do comportamento (Fishbein & Ajzen, 2010).

Um construto que conceitualmente se assemelha com as normas subjetivas é a desejabilidade social. Assim como já foi definido nessa dissertação, o construto da desejabilidade social diz respeito à necessidade das pessoas de serem aprovadas socialmente pelas outras. Rajah-Kanagasabai e Roberts (2015) investigaram a utilidade do modelo da teoria do comportamento planejado para prever a má conduta em pesquisa de autorrelato e práticas questionáveis de pesquisa em estudantes universitários. A variável desejabilidade social foi utilizada como variável controle e teve efeito não apenas nas normas subjetivas, como também na atitude e percepção de controle sobre o engajamento dos alunos na conduta de pesquisa. Vermette e Godin (1996) realizaram um experimento com o intuito de identificar os principais fatores que influenciam a intenção dos enfermeiros de prestar cuidados em casa para pacientes com AIDS ou leucemia. Nesse experimento, a desejabilidade social também foi avaliada como variável controle. Ainda que conceitualmente os construtos da desejabilidade social e normas subjetivas apresentem semelhanças, os estudos de Rajah-Kanagasabai e Roberts (2015) e Vermette e Godin (1996) revelaram que as correlações foram fracas ou quase inexistentes.

4.2.4.

Percepção de Controle sobre o comportamento

O construto percepção de controle sobre o comportamento foi introduzido na teoria do comportamento planejado numa tentativa de alargar a teoria a comportamentos que estavam fora do controle de escolha dos indivíduos (Ajzen & Fishbein, 2000). Esses comportamentos normalmente são relacionados à área da saúde em situações de vícios como parar de fumar e parar de beber bebidas alcoólicas (Bentler & Speckart, 1979; Conner, Norman, & Bell, 2002). A medida da percepção do controle comportamental pode servir como uma aproximação para

o controle real e contribuir para prever o comportamento em questão. Logo, espera-se que as pessoas com um grau suficiente de controle real sobre o comportamento realizem suas intenções (antecedente imediato do comportamento) quando a oportunidade surgir. Entretanto, como alguns comportamentos apresentam dificuldades de execução que podem limitar o controle de escolha em realizar o comportamento, torna-se útil considerar a percepção de controle além do construto da intenção como preditores significativos do comportamento (Ajzen & Cote, 2008; Ajzen & Fishbein, 2000).

A percepção de controle sobre o comportamento é definida pelo quanto as pessoas acreditam que são capazes de realizar um determinado comportamento. Esse construto é proveniente das crenças de controle que levam à percepção de que a pessoa tem ou não a capacidade de realizar o comportamento (Ajzen & Fishbein, 2005). Essa avaliação da percepção da sua própria capacidade é decorrente da disponibilidade de informações, habilidades, oportunidades e outros recursos necessários para realizar o comportamento. Além disso, é necessário considerar possíveis barreiras ou obstáculos que devem ser superados para realização do comportamento (Fishbein & Ajzen, 2010). Por exemplo, a aptidão de um indivíduo para participar de um treinamento específico comportamental e a maturidade psicológica para a execução dessa ação por parte do mesmo são agravantes ou facilitadores para desencadear o comportamento. Um nível alto de percepção de controle sobre o comportamento fortalece a intenção de uma pessoa realizar o comportamento, sendo assim, tendo um impacto indireto no comportamento. Quando a percepção de controle é verdadeira, esse construto também é capaz de prever o comportamento de forma direta (Ajzen & Fishbein, 2000).

Ajzen (1988) desenvolveu o conceito da percepção de controle para ampliar a capacidade de prever um comportamento, porém é importante ressaltar que esse conceito não é novo tampouco original para a teoria do comportamento planejado. O autor foi inspirado em outras teorias relacionadas ao controle, dentre elas, o trabalho de Bandura sobre a teoria da autoeficácia. Bandura (1977) define autoeficácia como a crença na capacidade de um indivíduo realizar uma tarefa de acordo com seus próprios recursos. Para o autor, autoeficácia possui dois componentes principais: expectativas de resultado, em que o sujeito estabelece um objetivo para si e analisa o que é necessário ser feito para alcançá-lo, e a expectativa

de eficácia, em que o sujeito julga se é capaz de realizar essas ações necessárias para atingir o objetivo.

O construto da autoeficácia pode ser medido a partir de uma escala de autoeficácia geral conforme foi utilizado nessa dissertação (Pacico, Ferraz, & Hutz, 2014). A literatura demonstra que a autoeficácia está relacionada com algumas variáveis, como o desempenho acadêmico (Medeiros, Loureiro, Linhares, & Marturano, 2000), profissional (Stajkovic & Luthans, 1998) e também com o estudo sobre a intenção e predição de comportamentos de saúde, como não fumar, por exemplo (Vries, Dijkstra, & Kuhlman, 1988). Além dessas medidas gerais de autoeficácia, Bandura (1977) também apresentou a autoeficácia como um estado, uma vez que a autoeficácia está relacionada a uma determinada situação, como por exemplo, mensurar autoeficácia no trabalho, na busca por emprego (Pepe, Farnese, Avalone, & Vecchione, 2010).

Terry e O'Leary (1995) aplicaram a teoria do comportamento planejado à predição do exercício regular (pelo menos 20 minutos, três vezes por semana, durante duas semanas). O construto percepção de controle foi avaliado por meio de quatro itens e a autoeficácia por meio de três itens. A modelagem de equações estruturais confirmou a estrutura de dois fatores: percepção de controle e autoeficácia. As variáveis latentes separadas forneceram um ajuste significativamente melhor aos dados do que um modelo que combinou os sete itens dos dois construtos em uma única variável latente. Os conjuntos de itens que compõem os dois construtos tiveram alta confiabilidade. Outros pesquisadores também tiveram resultados semelhantes quando testaram a relação entre as duas variáveis, como Armitage e Conner (1999) em que examinaram uma dieta com baixo teor de gordura em diferentes populações. Ainda que os dois construtos sejam relacionados, estudos demonstram que empiricamente são independentes, conforme demonstram os resultados da metanálise de Cheung e Chen (2000).

4.2.5. Intenção Comportamental

A combinação da atitude, normas subjetivas e percepção de controle levam à formação de uma intenção comportamental. A intenção é assumida como o antecedente imediato do comportamento real (Ajzen & Fishbein, 2005). Há diversos estudos fundamentando a validade preditiva das intenções comportamentais sobre os comportamentos propriamente ditos. Meta-análises que abrangeram diversos domínios comportamentais mostraram correlações significativas entre a intenção comportamental e o comportamento propriamente dito, com coeficientes tais como de 0,53 (Shepherd, Hartwick, & Warshaw, 1988), 0,45 (Randall & Wolff, 1994) e 0,62 (Van den Putte, 1993).

Em função dos resultados e evidências empíricas demonstradas no construto intenção comportamental, de acordo com Ajzen e Fishbein (2005), foi observado que a teoria do comportamento planejado é realmente capaz de prever uma variedade de comportamentos. As variáveis da teoria do comportamento planejado, atitude, normas subjetivas e percepção de controle, mostraram-se com precisão considerável como preditoras da intenção comportamental conforme as evidências das diversas meta-análises da literatura empírica (Albarrac in et al., 2001; Armitage & Conner, 2001; Godin & Kok, 1996; Hagger, Chatzisarantis., & Biddle, 2002b; Shepherd et al., 1988; Van den Putte, 1993). Segundo Ajzen e Fishbein (2005), os resultados de diferentes meta-análises para uma ampla gama de comportamentos mostraram que a variável que mais se correlacionou com as intenções foi atitude. As correlações médias entre atitude e intenções variam de 0,45 a 0,60. Para a predição das intenções da variável normas subjetivas, essas correlações variam de 0,34 a 0,42, e para a variável percepção de controle, o intervalo da correlação é de 0,35 a 0,46.

A literatura mostra que a intenção comportamental está relacionada com o construto motivação para aprender. Noe (1986) define o construto motivação para aprender como um desejo específico de uma pessoa que se predispõem a aprender o conteúdo de um programa de treinamento. O autor supõe que as atitudes e os atributos das pessoas tenham um impacto na motivação para aprender, o que pode ser representado como um desejo específico da pessoa que se predispõe a aprender o conteúdo do programa de treinamento. Ainda para Noe (1986), a motivação para aprender é um antecedente direto da aprendizagem, ou seja, obtenção de

habilidades e conhecimentos apresentados no programa de treinamento. Dentro da perspectiva cognitivista, os estudos sobre motivação estão relacionados às expectativas ou metas dos indivíduos, que seriam pré-condição para mobilizarem a sua ação. Assim, para uma pessoa aprender novas competências ou desempenhar suas tarefas no trabalho deve estar carregada de expectativas ou metas a serem alcançadas que a impulsionem para a ação (Ribeiro, 2005).

Colquitt, LePine e Noe (2000) realizaram uma meta-análise dos resultados de 106 artigos que diziam respeito à motivação para o treinamento e desenvolvimento. Os autores observaram correlações altas e moderadas entre motivação para aprender e autoeficácia, idade e comprometimento organizacional. As correlações mais elevadas foram entre motivação para aprender e comprometimento com a organização ($r = 0,47$) e autoeficácia ($r = 0,42$). Além dessa consideração sobre as variáveis de maior correlação, Colquitt et al. (2000) também sugerem que o impacto das variáveis situacionais sobre a motivação para aprender têm um papel central no comportamento dos indivíduos, uma vez que influenciam as suas atitudes e seu nível motivacional tanto em contextos de ensino como de trabalho. Bell e Ford (2007) realizaram um estudo com uma amostra de indivíduos matriculados em um programa de treinamento de condução de caminhões. Nesse estudo foram utilizadas a escala de motivação para aprender baseada na escala de Noe (1986), além dos construtos autoeficácia e intenção comportamental. As hipóteses de que a motivação para aprender estaria positivamente correlacionada com autoeficácia ($r = 0,44$) e intenções comportamentais ($r = 0,59$) foram corroboradas.

Wiethoff (2004) utilizou o construto motivação para aprender com o mesmo propósito do construto da intenção comportamental. O objetivo do autor foi propor um modelo baseado nas variáveis preditoras da teoria do comportamento planejado e a motivação para aprender em um programa de treinamento em diversidade. Assim como um treinamento de habilidades sociais, esses programas que são normalmente realizados no âmbito das empresas também desenvolvem as habilidades de comunicação. O autor delineou algumas hipóteses sobre esse projeto de pesquisa em questão com o objetivo de pesquisar contribuições para a implementação de programas bem-sucedidos de treinamentos em diversidade. Gebreeyesus Hadera, Boer e Kuiper (2007) também utilizaram o construto

motivação para aprender dentro da teoria do comportamento planejado assumindo o papel da intenção comportamental.

4.2.6.

Estudos Psicométricos da Teoria do Comportamento Planejado (TCP)

Há uma variedade de áreas em que a teoria do comportamento planejado vem sendo utilizada para construir novos instrumentos com o objetivo de prever diferentes tipos de comportamentos. Na área da saúde, Ghazanfari, Niknami, Ghofranipour, Hajizadeh e Montazeri (2010) realizaram um estudo para desenvolver uma escala para avaliar as percepções sobre atividade física dos pacientes diabéticos e testar suas propriedades psicométricas. Um conjunto de itens foi gerado para a busca de evidências de validade de conteúdo. Foram consultados onze especialistas para avaliarem a necessidade e a relevância de cada item. Os itens foram considerados como adequados para a mensuração dos construtos. A partir da análise fatorial exploratória encontrou-se um conjunto de sete itens para variável atitude, quatro itens para normas subjetivas, dois itens para percepção de controle e dois itens para intenção explicando 60,30% da variância observada. Análises adicionais indicaram resultados satisfatórios para consistência interna (alfa de Cronbach variando de 0,54 a 0,80).

Já González, López, Marcos e Rodríguez-Marín (2012) realizaram uma pesquisa cujo objetivo foi construir e buscar evidências de validade de um instrumento para avaliar a intenção à prática de exercícios físicos. Quanto à construção dos itens, foram criados oito itens de atitude, quatro de normas subjetivas, cinco de percepção de controle e quatro de intenção comportamental totalizando 21 itens. Os resultados encontrados foram considerados adequados, apenas houve a remoção de um item da variável atitude e inclusão de um item da variável normas subjetivas e pequenas alterações nos conteúdos de outros itens. Após essas alterações, a análise fatorial para o conjunto de 20 itens foi realizada, obtendo-se cargas fatoriais agrupadas adequadamente todos os itens de cada um dos fatores medidos. Ressalta-se o componente da atitude cujo autovalor apresentado foi de 8,15, explicando 40,75% da variância total agrupados em um conjunto de sete itens.

Para além da área da saúde, nota-se também que a teoria do comportamento planejado é muito utilizada no campo do empreendedorismo buscando-se a

compreensão dos fatores que levam as pessoas a terem intenção de empreender. A pesquisa realizada por Liñán e Chen (2009) teve como objetivo desenvolver e buscar evidências de validade do Questionário de Intenção Empreendedora (QIE) e analisar suas propriedades psicométricas. O método de extração selecionado foi a fatoração do eixo principal e através da análise do *scree plot* sugeriu-se uma solução de quatro fatores. Os resultados indicaram, a partir do alfa de Cronbach e, dentre outras análises, que o instrumento foi considerado adequado. Observa-se que todos os itens foram carregados apenas no fator esperado. O fator atitude foi composto por cinco itens, o fator normas subjetivas foi composto por três itens, o fator percepção de controle foi composto por seis itens e por fim, seis itens compuseram o fator intenção. Assim, os resultados iniciais sugerem que a escala atendeu aos requisitos de confiabilidade e validade.

Wu e Wu (2008), baseados no QIE, desenvolveram um instrumento para investigar as intenções empreendedoras de estudantes universitários chineses. As etapas para construção da escala consistiram na referência de estudos recentes relacionados ao tema e o desenvolvimento de itens de acordo com a teoria. A intenção empreendedora e seus antecedentes foram mensurados através de uma escala Likert com sete pontos. Através da análise de confiabilidade do questionário, itens inadequados foram excluídos do instrumento. O alfa de Cronbach dos construtos relativos à atitude (quatro itens), normas subjetivas (três itens), percepção de controle (quatro itens) e intenções empreendedoras (cinco itens) variou entre 0,72 e 0,83, portanto, todos excedendo o valor de corte de 0,70 para consistência de confiabilidade.

Alguns pesquisadores perceberam a necessidade de construir instrumentos que permitissem a previsão de comportamentos relacionados ao empreendedorismo, mas também, no âmbito organizacional de relações e estruturas internas. Lin e Lee (2004) investigaram a intenção e o comportamento de compartilhamento de conhecimento pelos gerentes seniores em suas organizações. O modelo de mensuração inclui 19 itens que descrevem cinco construtos latentes: atitudes (quatro itens), normas subjetivas (quatro itens), percepção de controle (quatro itens), intenção comportamental (três itens) e o comportamento em si de compartilhamento de conhecimento (quatro itens). O instrumento de pesquisa utilizou a análise fatorial confirmatória (AFC) para avaliar a confiabilidade e a

validade. Os resultados da pesquisa mostraram que os dados tiveram ajustes adequados ao modelo.

Jimmieson, Peach e White (2008) investigaram as intenções dos funcionários de realizar atividades de apoio à mudança organizacional. As medidas foram avaliadas em escalas Likert de sete pontos, exceto a medida de atitude que foi avaliada em um formato de diferencial semântico variando de 1 a 7. O estudo ainda contou com a variável participação que mensura a extensão da participação dos funcionários nos processos de tomada de decisão relacionados à realocação em uma escala Likert de cinco pontos. Em relação às limitações, as variáveis da teoria do comportamento apresentaram um alfa menor que 0,70, com exceção da escala de atitude que se mostrou com uma confiabilidade satisfatória.

Alguns instrumentos foram criados com o intuito de facilitar a previsão de comportamento em prol do desenvolvimento profissional. Ho, Tsai e Day (2011) realizaram um estudo que tinha como objetivo testar a teoria do comportamento planejado para prever a participação dos funcionários públicos de Taiwan em um treinamento. Para isso, os autores construíram as seguintes medidas: uma escala de atitude frente à participação no treinamento, uma escala de normas subjetivas (dois itens), uma escala de percepção de controle (dois itens) e uma escala de intenção comportamental em participar no treinamento (dois itens). Os alfas das escalas variaram entre 0,71 e 0,84. Além desse instrumento no campo da educação profissional, também há outros pesquisadores que também se interessaram em elaborar um instrumento na área da educação.

Burns, Houser e Farris (2017) investigaram a intenção comportamental dos alunos de se comunicarem com os instrutores. As escalas foram usadas no formato de diferencial semântico de sete pontos com dois termos opostos bipolares. A escala de atitude foi composta por dez itens, a de normas subjetivas oito itens, a de percepção de controle sobre o comportamento oito itens e a de intenção comportamental cinco itens. As escalas demonstraram índices aceitáveis de confiabilidade, acima de 0,70. Para verificar as estruturas fatoriais dos instrumentos, foram realizadas análises fatoriais confirmatórias. Em função dessa análise, os instrumentos ficaram com as seguintes estruturas: oito itens de atitude, cinco itens de normas subjetivas, cinco itens de percepção de controle e quatro itens de intenção comportamental.

Por fim, Torres-Harding, Siers e Olson (2012) desenvolveram escalas para compreender o comportamento de se engajar em atividades relacionadas à justiça social. Os autores elaboraram 44 itens para esse questionário, sendo vinte para medir atitude; seis para medir normas subjetivas; quatorze para medir percepção de controle; e quatro itens para medir intenção comportamental. Os alfas de cada fator foram considerados satisfatórios. As subescalas individuais foram moderadamente correlacionadas, de 0,46 (intenções comportamentais e normas subjetivas) a 0,56 (atitudes e percepção de controle sobre o comportamento).

4.3. Treinamento de Habilidades Sociais (THS)

4.3.1. Conceito de Habilidades Sociais

A ideia de habilidades sociais não corresponde a uma definição única e determinada, visto que existe uma variedade de termos que já foram usados para se referir ao mesmo conceito, como “comportamento assertivo” e atualmente termos como “competência social” ou “competências socioemocionais” (D’Addario, 2017). Há uma dificuldade em definir o que se entende como comportamento socialmente hábil. Diversas definições foram criadas para que haja um entendimento maior sobre comportamento socialmente hábil, mas ainda assim, não se chegou a um consenso. A dificuldade de se definir concretamente o que vem a ser comportamento socialmente hábil deve-se ao fato de as habilidades sociais serem definidas dentro de um contexto cultural determinado considerando fatores como idade, sexo, classe social e educação (Meichenbaum, Butler, & Grudson, 1981).

Para Pureza, Rusch, Wagner, & Oliveira (2012), as habilidades sociais são comportamentos que expressam sentimentos, atitudes, opiniões de forma adequada de acordo com o contexto onde se está inserido e respeitando o comportamento das outras pessoas. Na mesma linha, Del Prette e Del Prette (2017) referem-se ao termo habilidades sociais como um conjunto de diferentes classes de comportamentos no repertório do indivíduo para lidar com as demandas das situações interpessoais. Entre as principais classes de comportamento, destacam-se as habilidades de comunicação (dar e pedir feedback, fazer e responder perguntas) as habilidades assertivas (expressar agrado e desagrado, lidar com críticas, fazer e recusar pedidos), as habilidades empáticas (colocar-se no lugar do outro; escutar evitando interromper) e as habilidades sociais profissionais ou de trabalho (coordenação de grupo, falar em público).

De acordo com Falcone (2000), adequadas habilidades sociais têm sido relacionadas à melhor qualidade de vida, à maior realização pessoal e ao sucesso profissional. Diversos estudos vêm demonstrando que indivíduos com bom relacionamento interpessoal tendem a ser mais produtivos no trabalho (Del Prette & Del Prette, 2003). O desempenho profissional, principalmente nos cargos de liderança, depende de um conjunto de habilidades de relacionamento. As pessoas

que são socialmente habilidosas contribuem significativamente para um clima organizacional melhor, ou seja, a qualidade das relações entre as pessoas na organização tende a ser harmoniosas (Magalhães & Murta, 2003; Rocha, Bolsoni-Silva, & Verdu, 2012).

As habilidades sociais têm dois atenuantes fundamentais para que se tenha uma efetividade no comportamento social. São os elementos verbais (o que se fala) e principalmente a forma (como se fala). É fundamental que esses dois aspectos sejam considerados para que o comportamento seja socialmente hábil. Dessa forma, é necessário que os Componentes Não Verbais e Paralinguísticos (CNVP), que se referem aos aspectos como expressão facial, contato visual e postura, sejam contemplados na análise dos déficits em habilidades sociais (Del Prette & Del Prette, 2017).

4.3.2.

Déficits de Habilidades Sociais

Desde a infância, a família tem o papel de se esforçar para que a criança aprenda a interagir com os demais. Em situações do cotidiano, as pessoas também adquirem aprendizados (especialmente por instruções, modelos e consequências) e novas habilidades sociais. Contudo, quando o ambiente não é propenso para que os aprendizados ocorram, podem acontecer déficits em habilidades sociais podendo necessitar de um atendimento profissional. É importante ressaltar que em uma intervenção a noção de déficits de habilidades sociais deve estar vinculada a tarefa dentro da realidade de vida do cliente e de uma relativa importância em sua vida (Del Prette & Del Prette, 2017).

Nesse sentido, a identificação dos tipos de déficits de Habilidades Sociais permite a escolha dos procedimentos mais indicados para a intervenção. De acordo com Del Prette e Del Prette (2017), existem três tipos de déficits: os déficits de aquisição, déficits de desempenho e os déficits de fluência. Os déficits de aquisição ocorrem quando a habilidade precisa ser aprendida. Nesse caso, os principais procedimentos de ensino são modelagem e ensaio comportamental. Os déficits de desempenho ocorrem quando a habilidade existe no conjunto de comportamentos do indivíduo, mas é desempenhada com baixa frequência ou sem a discriminação adequada de situação. Nessa situação, o procedimento é o treinamento visando a discriminação das demandas. Por fim, os déficits de fluência, caracterizados pela

dificuldade no desempenho, necessitando de procedimentos como, modelação, feedback e instrução para o aperfeiçoamento da habilidade.

Em geral, os déficits de habilidades sociais estão relacionados a problemas e transtornos psicológicos específicos, tais como, depressão, ansiedade, dificuldades de aprendizagem e consumo de substâncias psicoativas (Caballo, 2003). As pessoas que tem níveis baixos de habilidade social enfrentam medo de falar em público, estresse e problemas em relacionamentos amorosos e familiares (Bolsoni-Silva, Leme, Lima, Costa-Júnior, & Correia, 2009; Lima et al., 2016). As constatações dos déficits das habilidades sociais dos indivíduos tornaram-se motivos para a criação de programas de treinamento de habilidades sociais (THS) que têm sido aplicados não só no Brasil, mas como em diversos países (Pureza et al., 2012).

4.3.3.

Conceito de Treinamento de Habilidades Sociais (THS)

Em 1970, a partir dos estudos e publicações de Argyle, na Universidade de Oxford (Inglaterra), o treinamento de habilidades sociais teve seu início e recebeu contribuições da área do treinamento assertivo que acontecia na mesma época nos Estados Unidos. São vários os enfoques teóricos que dão suporte aos treinamentos de habilidades sociais. Entre eles são mais conhecidos o humanista, o comportamental, o sistêmico e o cognitivo-comportamental. Dentre os enfoques citados, é mais frequente o uso de técnicas cognitivo-comportamentais (Fumo et al., 2009).

Em linhas gerais, o treinamento de habilidades sociais consiste no ensino direto e sistemático de habilidades interpessoais aos indivíduos com a intenção de desenvolver e aperfeiçoar suas competências individuais e interpessoais em tipos específicos de situações sociais (Magalhães & Murta, 2003). O objetivo principal do treinamento de habilidades sociais está na mudança efetiva do comportamento social dos indivíduos seja como decorrência do treinamento utilizado como técnica principal ou como auxílio para outros procedimentos terapêuticos (Caballo, 2003). Do ponto de vista da técnica, existem duas etapas que não são necessariamente separadas, são elas: a de avaliação e a de intervenção.

A etapa da avaliação visa à identificação de déficits e excessos comportamentais utilizando como técnicas de avaliação as entrevistas, os inventários, auto-registros e observação direta do comportamento em situação

natural. As fontes de informação podem incluir o próprio cliente e pessoas próximas. As técnicas de intervenções mais utilizadas são o fornecimento de instruções, o feedback verbal/vídeo, a reestruturação cognitiva, as tarefas de casa, o relaxamento, o ensaio de comportamento, as soluções de problemas e vivências em caso de intervenções de grupo. O conjunto dessas técnicas tem o intuito de modificar o componente comportamental (ensaio de comportamento), cognitivo (reestruturação cognitiva) e fisiológico (relaxamento), típicos dos déficits de habilidades sociais (Fumo et al., 2009).

4.3.4.

Programas de Treinamento de Habilidades Sociais (THS)

Os programas de THS podem ser realizados tanto em formato grupal como individual e são caracterizados como preventivos, terapêuticos e profissionais, sendo aplicável a diferentes faixas etárias. O THS preventivo é mais comum em ambientes educacionais com o público-alvo direcionado a crianças e adolescentes e tendo como o intuito a redução de problemas como agressividade, indisciplina e preconceito. No contexto clínico, o THS terapêutico funciona em grupo ou individualmente para uma ampla variedade de idades (Del Prette & Del Prette, 2017). O THS também exerce sua importância no âmbito profissional, principalmente dos jovens, que muitas das vezes têm dificuldades de inserção no mercado de trabalho (Soares, Poubé, & Mello, 2009).

As intervenções principal e complementar podem ser úteis para problemas ou transtornos psicológicos. A intervenção principal do atendimento terapêutico é para aqueles que apresentam maior comprometimento nas relações interpessoais ligados a déficits de habilidades sociais, por exemplo: timidez/isolamento social; ansiedade social; fobia social; agressividade; delinquência; problemas conjugais; e problemas familiares. Já a intervenção complementar é para problemas como: dificuldades de aprendizagem; transtorno do déficit de atenção com hiperatividade – (TDAH); problemas de comportamento; esquizofrenia; doenças sexualmente transmissíveis – DST e síndrome de insuficiência imunológica - AIDS; transtorno do espectro autista - TEA; deficiências sensoriais, mentais e físicas; dependência química; e depressão persistente (Caballo, 2003).

O programa de THS é planejado a partir da avaliação inicial de déficits e recursos identificados pelo profissional em conjunto com a queixa principal do cliente. Ressalta-se para a importância da necessidade da boa formação dos

profissionais (preferencialmente de psicologia) que tenham interesse nesse campo de atuação. Essa formação deve incluir a capacitação nos quatro seguintes quesitos: compreensão sobre os conceitos de habilidades sociais; uso de técnicas de avaliação nessa área; experiência na condução de grupos e/ou de programas individuais, com uso de técnicas de intervenções terapêuticas e aplicação de instrumentos; e materiais necessários para a avaliação e interpretação dos resultados (Del Prette & Del Prette, 2017).

Os programas de habilidades sociais ocorrem, muitas das vezes, através da técnica do método vivencial que se refere à estruturação de um contexto de aprendizagem que, além de permitir o acesso de técnicas e procedimentos, o terapeuta tem acesso direto ao desempenho dos participantes, podendo auxiliá-los na aquisição de novas habilidades sociais. O termo “vivência” vem sendo utilizado na Psicologia há algum tempo, sendo uma atividade estruturada que instiga pensamentos, sentimentos e desempenhos dos participantes permitindo a aplicação de procedimentos específicos do terapeuta ou facilitador em busca de atingir os objetivos do programa (Del Prette & Del Prette, 2017).

A vivência é um momento de experimentar o geral/universal (regras comportamentais atreladas à cultura), o singular (experiência exclusiva de cada um, que é ímpar, mas sujeita a diferentes interpretações) e o ideal (comportamentos, observados em si e nos demais, que são as metas de um grupo de participantes ou de um cliente). As vivências para programas de treinamento de habilidades sociais podem ser categorizadas em vivências análogas e simbólicas. Nas vivências análogas o terapeuta estrutura a atividade com elementos da realidade (ex: sala de trabalho, colegas de trabalho/clientes) como uma entrevista de emprego e as vivências simbólicas já são mais voltadas para atividades lúdicas, como jogos, ajudando a reduzir a ansiedade social e facilitando o processo de aprendizagem de novos comportamentos sociais (Del Prette & Del Prette, 2017).

Há uma variedade de programas de treinamento de habilidades sociais com diferentes propostas de técnicas. A técnica das vivências recebeu a denominação de método vivencial. Os programas de treinamento de habilidades sociais que adotam o método vivencial apresentam muitas vantagens como a facilitação do acesso do terapeuta aos desempenhos dos participantes durante a sessão tanto em programas em grupo como no individual. Esse acesso possibilita que o terapeuta forneça

feedback ao participante e, no caso de atendimento grupal, faça mediação de feedback dos demais ao colega foco da vivência; identifique e analise a tríplice relação de contingência (antecedentes, comportamento e consequência) com os participantes (Del Prette & Del Prette, 2017). Em suma, a essência de um programa de habilidades sociais consiste em aumentar o comportamento pró-social ensinando as habilidades necessárias para que os indivíduos consigam trabalhar de forma construtiva com os outros e estabeleçam uma interação social satisfatória (Caballo, 2003).

4.3.5. Tipos de Habilidades Sociais

4.3.5.1. Habilidades de Comunicação

A comunicação consiste na troca de algum tipo de informação entre dois ou mais indivíduos (Chiavenato, 2000). A habilidade social de comunicação verbal diz respeito a capacidade de expressar verbalmente emoções, pensamentos e desejos pessoais de maneira clara e objetiva. Além da troca de palavras, a habilidade social de comunicação verbal envolve o processo de escuta, aspecto tão importante quanto comunicar-se com clareza e objetividade. Segundo Caballo (2003), a comunicação é empregada com determinados objetivos, tais como, argumentação, descrição de sentimentos, raciocínio e comunicação de ideias. Ainda de acordo com o autor, a quantidade da fala para uma boa comunicação irá variar de acordo com o contexto e com o papel social dos envolvidos na comunicação.

Como já foi abordado na definição de habilidade de comunicação, a clareza e a objetividade são fundamentais para a qualidade da comunicação e conseqüentemente da relação interpessoal. As pessoas que expressam as opiniões de maneira vaga ou muito detalhadas podem adquirir os aspectos da clareza e objetividade por meio do treinamento (Fortuna & Portella, 2010). Muitos dos problemas que surgem em organizações ou instituições são oriundos da falta de comunicação. Portanto, a comunicação verbal é de suma importância para o estabelecimento de relações interpessoais, sendo que esta, de maneira geral, envolve a comunicação clara de sentimentos e ideias e a capacidade de argumentar e de escuta.

4.3.5.2.

Habilidades Assertivas

Assertividade refere-se a um conjunto de comportamentos, emitidos por uma pessoa em um contexto de interação, que expresse sentimentos, desejos, opiniões e direitos dessa pessoa de um modo direto e honesto, respeitando ao mesmo tempo os sentimentos, desejos e opiniões de outra pessoa. O comportamento assertivo consiste na capacidade dos indivíduos em manifestar-se livremente seus pensamentos de acordo com seus interesses, em serem ativos diante da vida, transparentes e focados na solução e não no problema (Caballo, 2003).

Esses diversos tipos de comportamentos assertivos citados nem sempre são factíveis de serem realizados pelos indivíduos e em muitas ocasiões é necessário um treinamento para que os comportamentos sejam aprimorados. Os treinamentos em assertividade trabalham comportamentos como “dizer não” sem sentir culpa, “expressar amor, agrado e afeto” de maneira adequada de modo a fortalecer as relações; “expressar desagrado e desgosto” de modo justificado; fazer pedidos sendo claros e objetivos sem precisar de justificativas. Em resumo, a assertividade pode ser treinada e o aprendizado pode ter efeito na qualidade dos relacionamentos, na resolução de problemas e no senso de autoeficácia (Falcone, 2000).

4.3.5.3.

Habilidades Empáticas

Empatia é o reconhecimento e a compreensão dos sentimentos de outras pessoas, a capacidade de sintonizar através de sinais sutis a necessidade do outro. Também a capacidade de escuta é outro elemento para habilidade empática (D’Addario, 2017). Falcone (2000) demonstrou que as habilidades assertivas e empáticas se complementam na obtenção de satisfação pessoal e na manutenção da qualidade da interação. As habilidades assertivas, com enfoque na identificação dos próprios sentimentos (autoconsciência) e as habilidades empáticas, com enfoque na identificação dos sentimentos da outra pessoa (consciência do outro), constituem os componentes cognitivos da capacidade de solucionar problemas interpessoais (Falcone, 2000).

A comunicação empática pode reduzir tensão produzindo alívio e consolo, gerar disposição de partilhar as dificuldades ou êxitos, diminuir sentimentos de culpa ou vergonha, recuperar a autoestima da pessoa envolvida e criar e intensificar um canal de comunicação entre as pessoas (Falcone, 2000). A capacidade empática

inclui comportamentos não verbais – contatos visuais, postura aberta, proximidade e paralinguísticos, como volume e velocidade moderados e pausas – e comportamentos verbais – falas não avaliativas, centradas na comunicação do interlocutor, indicando reconhecimento de seu conteúdo e sinalizando disposição para ajudar (Fortuna & Portella, 2010). Em resumo, ser empático é aceitar o outro, sabendo que não existe apenas uma única forma de ser correta, e sim várias maneiras de comportar-se. É ter a humildade de reconhecer que uma ideia contrária ao que pensa, pode ser válida para outra pessoa.

4.3.5.4.

Habilidades Sociais Profissionais

O desempenho em qualquer papel profissional exige conhecer e dominar as capacidades técnicas e um conjunto de habilidades sociais que permitam ao profissional criar uma relação eficaz e satisfatória com os demais: seus colegas de trabalho e clientes. Em geral, o desenvolvimento de habilidades sociais não faz parte do currículo acadêmico, fazendo com que essas habilidades possam ser adquiridas com a experiência profissional (D'Addario, 2017). Por exemplo, as habilidades de responder a críticas e fazer e receber elogios são muito importantes em um ambiente de trabalho.

Quando se trata de habilidades profissionais, não há como não abordar duas das principais habilidades, coordenar grupo e falar em público. Os treinamentos de habilidades sociais também focam essas habilidades e compreendem essas atividades da seguinte maneira: coordenar um grupo (organizar e distribuir atividades, incentivar a participação de todos, controlar o tempo e o foco da atividade, dar *feedback* a todos, fazer perguntas, mediar interações, expor metas, elogiar, explicar e pedir explicações) e falar em grupo (distribuir o olhar pela plateia; usar tom de voz audível, modulando conforme o assunto; fazer/responder perguntas; apontar conteúdo de materiais audiovisuais - ler apenas o mínimo necessário; usar humor e relatar experiências pessoais - se for o caso; e agradecer a atenção ao finalizar). (Del Prette & Del Prette, 2017).

5 Método

5.1. Estudo 1 – Elaboração dos itens

Etapa 1 - Definição dos construtos.

O processo de construção de uma escala é trabalhoso e requer que cada etapa do processo seja realizada com o devido rigor metodológico. Para Pasquali (1998), a etapa da elaboração da teoria de um construto psicológico é vital para a construção adequada de um instrumento de medida. Assim, as definições dos construtos dessa pesquisa foram elaboradas com base na literatura sobre estudos psicométricos relacionados à teoria do comportamento planejado (e.g., Ho et al., 2011; Hoppe, Barcellos, Vieira, & Matos, 2012; Torres-Harding, Siers, & Olson, 2012). Assim, nesta dissertação se utilizou as definições dos seguintes construtos:

Atitude frente a Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais

O construto atitude frente a participar de um treinamento em habilidades sociais (THS) refere-se a um posicionamento pró ou contra um THS. Além da carga afetiva (pró ou contra), essa atitude está relacionada a crenças sobre os benefícios desse tipo de treinamento, tanto em termos pessoais como profissionais. Ainda, essa atitude pode ser inferida por meio de comportamentos como, por exemplo, conversas sobre THS. Uma pessoa muito favorável a participar de um THS consideraria muito importante se desenvolver nos aspectos ligados ao crescimento pessoal e profissional. Essa pessoa conversaria sobre o tema sempre que possível e estaria disposta a participar de um THS assim que tivesse a oportunidade. Já uma pessoa muito desfavorável a participar de um THS não teria interesse em obter informações sobre esse assunto, não conversaria sobre THS e acreditaria que nada mudaria em sua vida caso fizesse tal treinamento.

Normas Subjetivas sobre Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais

As normas subjetivas sobre participar de um treinamento de habilidades sociais (THS) referem-se à percepção da pessoa quanto à pressão social exercida sobre a mesma para que realize ou não realize um THS. Essa percepção é proveniente das crenças sobre as expectativas da aprovação de amigos, familiares e colegas de trabalho sobre a realização de treinamentos. Uma pessoa que percebe

uma pressão social favorável a participar de um THS percebe que as pessoas próximas a ela (como família, amigos(as) e colegas de trabalho) se mostram favoráveis a participar de um THS, ela ouve incentivos para a realização de treinamentos e elogios sobre a possibilidade de participar de um THS. Ela percebe que os outros aprovariam e incentivariam o comportamento dela de fazer um THS. Por outro lado, uma pessoa que percebe uma pressão social desfavorável a participar de um THS se sente pressionada pelo julgamento negativo de pessoas próximas em relação a realização de tal treinamento, ela ouve comentários desfavoráveis para a realização de um treinamento e percebe que os outros considerariam como algo ruim a realização de um THS.

Percepção de Controle sobre Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais

A percepção de controle diz respeito ao quanto a pessoa se acha capaz de participar de um treinamento de habilidades sociais (THS). Essa percepção está relacionada às crenças sobre a presença ou ausência de fatores individuais que podem facilitar, dificultar ou até impedir que a pessoa realize um THS. Uma pessoa com alta percepção de controle para participar de um THS acha que tem capacidade de fazer tal treinamento e que isso depende apenas dela. Acredita que pode desenvolver facilmente o aprendizado de habilidades sociais e conseguiria terminar o treinamento. Já uma pessoa com baixa percepção de controle acha que tal treinamento está fora das suas capacidades. Ela se vê como alguém com dificuldades para conseguir fazer o treinamento, que algo lhe falta para conseguir realizá-lo. Em função disso, acredita que não conseguiria participar adequadamente de um treinamento e não conseguiria concluí-lo.

Intenção Comportamental em Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais

A intenção comportamental diz respeito à manifestação de vontade de participar de um treinamento em habilidades sociais (THS). A intenção é assumida como o antecedente imediato do comportamento de participar de um THS. Além disso, a intenção indica que a pessoa está disposta a dedicar tempo e energia para realizar tal treinamento. Uma pessoa com alta intenção em relação a participar de um THS faria um treinamento o quanto antes, se inscreveria assim que soubesse de tal treinamento perto dela e estaria muito disposta a fazê-lo em curto prazo. Já uma

pessoa com baixa intenção não está disposta a se dedicar para a realização de um treinamento, mesmo se tivesse muito tempo disponível, ela não se inscreveria ou participaria de um treinamento de habilidades sociais.

Etapa 2 – Evidências de validade baseadas no conteúdo.

Participantes. Participaram do estudo 15 pessoas, com idade superior a 18 anos, sendo seis pesquisadores (doutores ou mestres em psicologia, especialistas em elaboração de instrumentos e nos temas atitude e/ou habilidades sociais) e nove estudantes universitários brasileiros, leigos no tema habilidades sociais.

Instrumentos. Foram utilizados dois questionários, sendo um denominado de Questionário de validação do conteúdo (para os especialistas) e Questionário de validação semântica (para o público leigo).

Questionário de validação de conteúdo (para os especialistas). No início do questionário havia as definições dos construtos e ao lado de cada afirmativa havia uma escala para os especialistas pontuarem de 1 - não representa nada a 3 - representa bem o construto. Também havia um espaço abaixo dos itens para que os especialistas sugerissem, caso necessário, redações mais adequadas para os itens.

Questionário de validação semântica (para o público leigo). Ao lado das afirmativas havia uma escala com três opções de resposta: 1- não está compreensível; 2- está mais ou menos compreensível; 3- está perfeitamente compreensível. Também havia um espaço abaixo dos itens para que os estudantes sugerissem, caso necessário, redações mais adequadas para os itens.

Procedimentos.

Éticos. Antes da coleta de dados, os participantes foram informados sobre todas as questões éticas e de como funcionaria a pesquisa, como, por exemplo, objetivos e fins da pesquisa, responsáveis pelo estudo, anonimidade e confidencialidade de suas participações e sigilo das informações prestadas. Além disso, o Termo de Consentimento Livre Esclarecido (TCLE) foi entregue por escrito aos candidatos participantes para que assinassem duas vias, caso quisessem participar, sendo que uma das cópias foi entregue para o pesquisador responsável pela coleta.

De coleta.

Os participantes (especialistas em elaboração de instrumento e nos temas de atitude / habilidades sociais) foram convidados por meio de e-mail para avaliarem

se os itens criados representavam adequadamente o construto, de acordo com a definição teórica. Três juízes avaliaram 30 afirmativas (itens) elaboradas para aferir a atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais e 28 afirmativas (itens) elaboradas para aferir a intenção comportamental em participar de um treinamento de habilidades sociais. Outros três juízes avaliaram 30 afirmativas (itens) elaboradas para aferir normas subjetivas sobre participar de um treinamento de habilidades sociais e 33 afirmativas (itens) para aferir a percepção de controle sobre participar de treinamento de habilidades sociais. Os participantes leigos (universitários leigos nos temas de atitude/habilidades sociais) foram convidados pessoalmente na universidade. Nove estudantes universitários brasileiros responderam um questionário contendo afirmativas referentes aos construtos: atitude; normas subjetivas; percepção de controle; e intenção comportamental. A aplicação se deu primeiro com os especialistas respondendo o Questionário de Validação de Conteúdo. Após as análises desse questionário, foi solicitado aos participantes leigos responderem o Questionário Validação Semântica.

De análises.

Para a seleção dos itens, foi realizado os seguintes procedimentos: foram calculadas a média de representatividade de cada item dos três juízes; exclusão dos itens com média menor que 2,0; dois pesquisadores avaliaram repetição de conteúdo e selecionaram item com maior média dos juízes; foi realizada análises fatoriais exploratórias buscando retirar itens com cargas baixas $<0,03$; e por último, foram calculados coeficientes de correlação intraclasses para os itens e foram descartados os itens com correlação inferior a 0,70. Como resultado, mantiveram-se 17 itens de atitude; 10 itens de normas subjetivas; 11 itens de percepção de controle; e 9 itens de intenção comportamental.

5.2.

Estudo 2 - Teste empírico dos instrumentos

Participantes. Participaram do estudo 808 pessoas, com média de idade de 32,3 anos ($DP = 12,4$), sendo 64,6% mulheres. Os participantes eram provenientes das cinco regiões do Brasil, sendo a região Sudeste a mais representativa com 83% ($n = 675$), em segundo a região Nordeste com 9% ($n = 72$), em terceiro a região Sul com 4% ($n = 34$), em quarto a região Centro-oeste com 3% ($n = 19$) e região Norte com 1% ($n = 11$). Com relação à escolaridade, 4,2% dos participantes tinham até o ensino médio completo, 29,9% não tinham concluído a graduação, 33,9% tinham concluído a graduação e 32% dos participantes concluíram a pós-graduação. Quanto a já ter participado de um treinamento de habilidades sociais, 31,8% ($n = 257$) da amostra já haviam feito um treinamento de habilidades sociais e 68,2% ($n = 551$) nunca fizeram. Em relação ao atendimento psicoterápico, 29,5% ($n = 238$) da amostra afirmaram estar fazendo algum tipo de terapia psicológica; 38,7% já tinham feito terapia, mas não estava fazendo no atual momento; 22,6% nunca fizeram terapia, mas gostariam de fazer; e 9,16% ($n = 74$) indicaram nunca terem feito e nem pretendiam fazer.

Instrumentos. Utilizou-se um questionário on-line, disponibilizado em um endereço na internet, contendo perguntas sociodemográficas como sexo, idade, escolaridade, estado do Brasil onde vivia, e perguntas que englobavam tópicos relacionados à formação pessoal e profissional, tais como: se já participou de um treinamento de habilidades sociais; se já fez ou está fazendo terapia psicológica. Havia também uma pergunta em que os participantes classificavam sua intenção de fazer um curso de treinamento de habilidades sociais em uma escala de 0 a 10, considerando zero como nenhuma intenção e 10 como extremamente intencionado. Ainda, vale ressaltar que antes dos participantes responderem as escalas do estudo, havia definições simples sobre o conceito de habilidades sociais e treinamento de habilidades sociais e perguntas para garantir que os participantes tinham entendido essas definições.

Definição de Habilidades Sociais:

O termo habilidades sociais aplica-se a um conjunto de comportamentos que o indivíduo utiliza para lidar com situações de interação com as pessoas. Entre os principais conjuntos de comportamentos, destacam-se: as habilidades de comunicação (dar e pedir feedback, fazer e responder perguntas); as habilidades assertivas (expressar agrado e desagrado, lidar com críticas, fazer e recusar pedidos); as habilidades empáticas (oferecer ajuda, manter contato visual, colocar-se no lugar do outro, escutar evitando interromper); e as habilidades sociais profissionais ou de trabalho (coordenação de grupo, falar em público).

Definição de Treinamento de Habilidades Sociais:

Um treinamento de habilidades sociais consiste em participar de um curso que tem o objetivo de desenvolver habilidades em lidar melhor com as outras pessoas. Esse treinamento se baseia em técnicas que trabalham: os comportamentos (ex: contato visual, iniciativa de conversação); os pensamentos (ex: frequência de pensamentos positivos e negativos, confiança em si mesmo); e os exercícios corporais (ex: relaxamento).

Além disso, as seguintes escalas fizeram parte do questionário:

Questionário dos Valores Básicos – QVB (Gouveia, Meira, Gusmão, Filho, & Souza, 2008). Esse instrumento avalia os valores humanos básicos, sendo composto por 18 itens (valores) específicos distribuídos igualmente em seis fatores. Os fatores e seus valores são: normativo (tradição, obediência, religiosidade), interacional (convivência, afetividade, apoio social), suprapessoal (beleza, conhecimento, maturidade), existência (sobrevivência, estabilidade pessoal, saúde), realização (prestígio, êxito e poder) e experimentação (emoção, prazer, sexualidade). Os itens são respondidos em uma escala de sete pontos, com os seguintes extremos: 1 = Totalmente não importante e 7 = Extremamente importante. A consistência interna de cada um dos fatores foi avaliada por meio do Alfa de Cronbach, assim sendo, normativo ($\alpha = 0,70$); interacional ($\alpha = 0,42$); suprapessoal ($\alpha = 0,41$); existência ($\alpha = 0,38$); realização ($\alpha = 0,63$); e experimentação ($\alpha = 0,53$).

Escala reduzida de Desejabilidade Social de Marlowe-Crowne (Reynolds, 1982 versão adaptada para o Brasil por Ribas, Moura, & Hutz, 2004). Esse instrumento mede a necessidade de aprovação e a necessidade de se apresentar de forma favorável socialmente. A escala foi originalmente construída composta por 33 afirmativas. No estudo de adaptação para o Brasil, a escala demonstrou explicar 47,9% da variação de seus escores e apontou índice de consistência interna KR20 de 0,78. Nesse estudo, contudo, foi utilizada a escala reduzida de desejabilidade social constituída de 13 itens em que os respondentes são solicitados a marcar verdadeiro (1) ou falso (0) caso achem que as frases os descrevem, ou não. Quanto maior a pontuação obtida, maior a tendência à desejabilidade social. Exemplos dos itens dessa escala são: “Nunca falei algo de propósito que magoasse alguém”; ou “Sou sempre educado(a), mesmo com pessoas desagradáveis”. A consistência interna da escala foi avaliada por meio do Alfa de Cronbach ($\alpha = 0,65$).

Escala de autoeficácia geral (Pacico, Ferraz, & Hutz, 2014). O objetivo desse instrumento é medir o quanto a pessoa se acha capaz em alcançar resultado por ele desejado. O instrumento é composto por 20 itens e os respondentes devem indicar o quanto a questão é verdadeira ou falsa para eles. Os itens são respondidos em uma escala que varia de 1 a 5, sendo 1 para alternativa “sempre falsa” e 5 para alternativa “sempre verdadeira”. A consistência interna da escala foi avaliada por meio do Alfa de Cronbach ($\alpha = 0,91$).

Escala de Motivação para Aprender – QVB (Ribeiro, 2005). A escala de motivação para aprender é um instrumento composto por 11 itens que afere o grau de motivação intrínseca do sujeito frente à aquisição de novos conhecimentos e habilidades. O participante é solicitado a escolher, em uma escala de 1 a 10 (1 = Acontece menos frequentemente e 10 = Acontece mais frequentemente), a frequência em que certas situações acontecem em seu dia a dia de trabalho. Em seu estudo de adaptação, Ribeiro (2005) apresentou índices de consistência interna da escala satisfatórios e, de acordo com o estudo original, a escala apresentou estrutura unifatorial. A consistência interna da escala foi avaliada por meio do Alfa de Cronbach ($\alpha = 0,92$).

Escala de atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais (EA-THS) (desenvolvida neste estudo). Trata-se de uma escala Likert, composta por oito itens, que foram respondidas em uma escala de concordância que varia de 1 (discordo completamente) a 5 (concordo completamente). Essa escala mede um posicionamento pró ou contra frente a participar de um treinamento de habilidades sociais. As afirmativas são baseadas nas crenças e sentimentos que os indivíduos têm sobre os benefícios (profissional e pessoal) desse tipo de treinamento. A consistência interna da escala foi avaliada por meio do Alfa de Cronbach ($\alpha = 0,94$).

Escala de normas subjetivas sobre participar de um treinamento de habilidades sociais (ENS-THS) (desenvolvida neste estudo). Trata-se de uma escala Likert, composta por cinco itens, que foram respondidas em uma escala de concordância que varia de 1 (discordo completamente) a 5 (concordo completamente). Essa escala mede a percepção das pessoas sobre a favorabilidade ou desfavorabilidade de seus familiares e amigos sobre um treinamento de habilidades sociais. As afirmativas foram formuladas com base nas crenças sobre as expectativas da aprovação dos familiares e amigos em relação a comportamentos socialmente adequados. A consistência interna da escala foi avaliada por meio do Alfa de Cronbach ($\alpha = 0,86$).

Escala de percepção de controle sobre participar de um treinamento de habilidades sociais (EPC-THS) (desenvolvida neste estudo). Trata-se de uma escala Likert, composta por cinco itens, que foram respondidas em uma escala de concordância que varia de 1 (discordo completamente) a 5 (concordo completamente). Essa escala mede o quanto a pessoa se acha capaz em participar de um treinamento em habilidades sociais. As afirmativas foram formuladas com base na crença sobre a presença de fatores que podem facilitar o desempenho da busca pelo desenvolvimento de habilidades sociais. A consistência interna da escala foi avaliada por meio do Alfa de Cronbach ($\alpha = 0,86$).

Escala de intenção comportamental em participar de um treinamento de habilidades sociais (EIC-THS) (desenvolvida neste estudo). Trata-se de uma escala Likert, composta por quatro itens, que foram respondidas em uma escala de concordância que varia de 1 (discordo completamente) a 5 (concordo completamente). Essa escala mede a intenção das pessoas em participar de um

treinamento de habilidades sociais. As afirmativas foram formuladas com base no antecedente imediato do comportamento das pessoas em participar de um treinamento de habilidades sociais. A consistência interna da escala foi avaliada por meio do Alfa de Cronbach ($\alpha = 0,93$).

Procedimentos.

Éticos. A presente pesquisa está de acordo com a resolução número. 466/2012 do Conselho Nacional de Saúde, que versa sobre os aspectos éticos da pesquisa com seres humanos, e com a Resolução número. 510/2016 do Conselho Nacional de Saúde, que se refere às especificidades éticas das pesquisas nas ciências humanas e sociais. Este projeto de pesquisa foi submetido à avaliação e aprovado por um Comitê de Ética em Pesquisa, sob o número de protocolo 91384218.1.0000.5291.

De coleta.

Os participantes foram recrutados em redes sociais, listas de contato dos pesquisadores, e presencialmente. Nos convites via internet disponibilizava-se o endereço do questionário para o participante acessar. Na coleta presencial, conduzia-se o participante às dependências do Laboratório de pesquisa para que respondesse. Também se utilizou o procedimento de recrutamento presencial e coleta on-line em que um convite eletrônico foi precedido por uma breve apresentação realizada pessoalmente em sala de aula (Wachelke, Natividade, Andrade, Wolter, & Camargo, 2014).

De análises.

Inicialmente, foi realizada uma limpeza na planilha de dados excluindo-se as respostas incompletas, as respostas de pessoas com idade inferior a 18 anos. Além disso, em cada instrumento do estudo havia um item controle (indicando que marcasse uma resposta específica) com o intuito de verificar se os respondentes estavam realmente lendo todos os itens dos instrumentos. Pelo menos 52 respondentes erraram algum item controle e, conseqüentemente, suas respostas foram excluídas do banco de dados para as análises.

Foram realizadas análises fatoriais exploratórias com o software Factor (Lorenzo-Seva & Ferrando, 2006) a fim de verificar a estrutura dos quatro construtos: atitude, normas subjetivas, percepção de controle e intenção comportamental. O método de extração utilizado foi o *Weighted Least Squares*

Mean-and-variance Adjusted (WLSMV; Muthén & Muthén, 2012), considerado mais adequado para escalas ordinais. Foi empregado também o critério de análises paralelas para identificar a quantidade de fatores a serem retidos. Para a realização das análises fatoriais de cada construto, partiu-se de 17 itens de atitude; 10 itens de normas subjetivas; 11 itens de percepção de controle; e 9 itens de intenção comportamental e chegou-se, como versão final das escalas, no conjunto de 8 itens de atitude; 5 itens de normas subjetivas; 5 itens de percepção de controle; e 4 itens de intenção comportamental. Os critérios para a seleção dos itens foram as cargas fatoriais mais altas e análise dos itens com conteúdo redundante.

Ainda, calculou-se a média e o desvio-padrão da escala e os índices de consistência interna (Peters, 2014). Também foram realizadas correlações de Pearson entre as variáveis da teoria do comportamento planejado (atitude, normas subjetivas, percepção de controle e intenção comportamental) e os demais construtos avaliados no estudo, em busca de evidências de validade baseada nas relações com outras variáveis. Por fim, foram testadas diferenças na intenção, percepção de controle, normas subjetivas e atitude, por meio de testes t de Student, entre mulheres e homens; entre as pessoas que estavam fazendo terapia e as pessoas que nunca fizeram e nem pretendiam fazer; e entre quem já tinha participado de um treinamento de habilidades sociais e quem nunca tinha participado.

6 Resultados

6.1.

Análise Fatorial Exploratória (AFE)

6.1.1.

Atitude frente a Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (ATHS)

Verificou-se que os dados estavam adequados à fatorização, tal que $KMO = 0,92$; teste de Bartlett: $\chi^2(28, N = 808) = 3597,2; p < 0,001$. A análise fatorial exploratória com método WLSMV revelou a emergência de um único fator com eigenvalue > 1 , que explicou 56% da variância dos dados. Uma análise paralela também indicou a unidimensionalidade do construto, uma vez que a porcentagem de variância explicada pelos dados reais foi maior do que a porcentagem de variância explicada por permutações aleatórias apenas no primeiro fator (dados reais: Fator I = 84,8%, Fator II = 7,2%; dados aleatórios: Fator I: 42,1%, Fator II = 28,6%). Tendo-se em vista os critérios de retenção de fatores citados acima, respectivamente, de Kaiser (1960) e de Horn (1965), e sobretudo a definição que fundamenta o construto, considerou-se adequada a extração de um fator para o instrumento. No que diz respeito à fidedignidade, obtiveram-se coeficiente alfa (Cronbach, 1951) e ômega (McDonald, 1999) de 0,94, considerados satisfatórios (ver Nunnally, 1978). As cargas fatoriais e demais propriedades dos itens podem ser vistos na Tabela 1.

Tabela 1

Cargas Fatoriais, Comunalidades e Demais Índices Psicométricos da Escala de Atitudes frente a Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (ATHS)

Itens	Carga Fatorial	h^2
1. A participação em um treinamento de habilidades sociais é algo que me traria muitos benefícios.	-0,87	0,75
2. Penso que fazer um treinamento de habilidades sociais não acrescentaria nada na minha vida.	0,83	0,69
3. Penso que participar de um treinamento de habilidades sociais me deixaria melhor para lidar com as pessoas.	-0,83	0,68
4. Gosto muito da ideia de experimentar um treinamento de habilidades sociais.	-0,82	0,68
5. Participar de um treinamento de habilidades sociais não é algo que me interessa.	0,81	0,66
6. Participar de um treinamento de habilidades sociais seria algo muito importante para minha formação.	-0,80	0,64
7. Participar de um treinamento de habilidades sociais me tornaria uma pessoa melhor.	-0,78	0,60
8. Eu não ficaria satisfeito participando de um treinamento de habilidades sociais.	0,74	0,55
<i>Eigenvalue</i>	5,23	
<i>M (DP)</i>	4,05 (0,82)	
<i>Med</i>	4,25	
% Total de variância explicada	56%	
Alfa de Cronbach	0,94	

Nota. Os itens a serem invertidos estão com as cargas fatoriais positivas.

6.1.2.

Normas Subjetivas sobre Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (NSTHS)

Verificou-se que os dados estavam adequados à fatorização, tal que KMO = 0,80; teste de Bartlett: $\chi^2(10, N = 808) = 1246,4; p < 0,001$. A análise fatorial exploratória com método WLSMV revelou a emergência de um único fator com eigenvalue > 1 , que explicou 46,4% da variância dos dados. Uma análise paralela também indicou a unidimensionalidade do construto, uma vez que a porcentagem de variância explicada pelos dados reais foi maior do que a porcentagem de variância explicada por permutações aleatórias apenas no primeiro fator (dados reais: Fator I = 86,4%, Fator II = 11,48%; dados aleatórios: Fator I: 66,9%, Fator II = 27,6%). Tendo-se em vista os critérios de retenção de fatores citados acima, respectivamente, de Kaiser (1960) e de Horn (1965), e sobretudo a definição que fundamenta o construto, considerou-se adequada a extração de um fator para o instrumento. No que diz respeito à fidedignidade, obtiveram-se coeficiente alfa (Cronbach, 1951) e ômega (McDonald, 1999) de 0,86, considerados satisfatórios (ver Nunnally, 1978). As cargas fatoriais e demais propriedades dos itens podem ser vistos na Tabela 2.

Tabela 2

Cargas Fatoriais, Comunalidades e Demais Índices Psicométricos da Escala de Normas Subjetivas frente a Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (NSTHS)

Itens	Carga Fatorial	h^2
1. Penso que meus amigos apoiariam a minha participação em um treinamento de habilidades sociais.	0,80	0,65
2. Minha família me incentivaria a participar de um treinamento de habilidades sociais.	0,62	0,39
3. Meus amigos ficariam felizes comigo se soubessem que estou fazendo um treinamento de habilidades sociais.	0,74	0,55
4. As pessoas próximas de mim que eu admiro me incentivariam a participar de um treinamento de habilidades sociais.	0,76	0,57
5. Acho que as pessoas que considero relevantes pra mim me apoiariam a participar de um treinamento de habilidades sociais.	0,80	0,64
	<i>Eigenvalue</i>	2,78
	<i>M (DP)</i>	3,81 (0,76)
	<i>Med</i>	3,80
	% Total de variância explicada	46,4%
	Alfa de Cronbach	0,86

6.1.3.

Percepção de Controle sobre Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (PCTHS)

Verificou-se que os dados estavam adequados à fatorização, tal que $KMO = 0,81$; teste de Bartlett: $\chi^2(10, N = 808) = 895,4$; $p < 0,001$. A análise fatorial exploratória com método WLSMV revelou a emergência de um único fator com eigenvalue > 1 , que explicou 40% da variância dos dados. Uma análise paralela também indicou a unidimensionalidade do construto, uma vez que a porcentagem de variância explicada pelos dados reais foi maior do que a porcentagem de variância explicada por permutações aleatórias apenas no primeiro fator (dados reais: Fator I = 92,6%, Fator II = 5,6%; dados aleatórios: Fator I: 65,4%, Fator II = 28,9%). Tendo-se em vista os critérios de retenção de fatores citados acima, respectivamente, de Kaiser (1960) e de Horn (1965), e sobretudo a definição que fundamenta o construto, considerou-se adequada a extração de um fator para o instrumento. No que diz respeito à fidedignidade, obtiveram-se coeficiente alfa (Cronbach, 1951) e ômega (McDonald, 1999) de 0,86, considerados satisfatórios (ver Nunnally, 1978). As cargas fatoriais e demais propriedades dos itens podem ser vistos na Tabela 3.

Tabela 3

Cargas Fatoriais, Comunalidades e Demais Índices Psicométricos da Escala de Percepção de Controle frente a Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (PCTHS)

Itens	Carga Fatorial	h^2
1. Eu me sinto apto para fazer um treinamento de habilidades sociais.	-0,66	0,43
2. Acho que eu não teria capacidade para participar de um treinamento de habilidades sociais.	0,76	0,58
3. Eu tenho certeza que conseguiria participar de um treino de habilidades sociais.	-0,78	0,61
4. Eu tenho certeza de que, mesmo se eu quisesse, eu não conseguiria fazer um treinamento de habilidades sociais.	0,82	0,67
5. Para mim, conseguir fazer um treinamento de habilidades sociais seria muito difícil.	0,69	0,48
<i>Eigenvalue</i>	2,77	
<i>M (DP)</i>	4,36 (0,66)	
<i>Med</i>	4,60	
% Total de variância explicada	40%	
Alfa de Cronbach	0,86	

Nota. Os itens a serem invertidos estão com as cargas fatoriais positivas.

6.1.4.

Intenção Comportamental em Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (ICTHS)

Verificou-se que os dados estavam adequados à fatorização, tal que KMO = 0,81; teste de Bartlett: $\chi^2(6, N = 808) = 2178,6; p < 0,001$. A análise fatorial exploratória com método WLSMV revelou a emergência de um único fator com eigenvalue > 1 , que explicou 70,1% da variância dos dados. Uma análise paralela também indicou a unidimensionalidade do construto, uma vez que a porcentagem de variância explicada pelos dados reais foi maior do que a porcentagem de variância explicada por permutações aleatórias apenas no primeiro fator (dados reais: Fator I = 92,6%, Fator II = 7,4%; dados aleatórios: Fator I: 65,5%, Fator II = 30%). Tendo-se em vista os critérios de retenção de fatores citados acima, respectivamente, de Kaiser (1960) e de Horn (1965), e sobretudo a definição que fundamenta o construto, considerou-se adequada a extração de um fator para o instrumento. No que diz respeito à fidedignidade, obtiveram-se coeficiente alfa (Cronbach, 1951) e ômega (McDonald, 1999) de 0,93, considerados satisfatórios (ver Nunnally, 1978). As cargas fatoriais e demais propriedades dos itens podem ser vistos na Tabela 4.

Tabela 4

Cargas Fatoriais, Comunalidades e Demais Índices Psicométricos da Escala de Intenção Comportamental frente a Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (ICTHS)

Itens	Carga Fatorial	h ²
1. Não quero fazer um treinamento de habilidades sociais.	0,88	0,78
2. Tenho a intenção de fazer um treinamento de habilidades sociais.	-0,91	0,83
3. Não estou interessado em participar de um treinamento de habilidades sociais.	0,89	0,79
4. Estou muito motivado a participar de um treinamento de habilidades sociais.	-0,86	0,75
<i>Eigenvalue</i>	3,13	
<i>M (DP)</i>	3,4(1,4)	
<i>Med</i>	3,75	
% Total de variância explicada	70,1%	
Alfa de Cronbach	0,93	

Nota. Os itens a serem invertidos estão com as cargas fatoriais positivas.

6.2. Evidências baseadas nas relações com outras variáveis

Em busca da evidência de validade com base na relação com outras variáveis, foram calculadas correlações entre os construtos da Teoria do Comportamento Planejado (TCP) e as outras variáveis da pesquisa. Os resultados dessas correlações podem ser vistos na Tabela 6.

Destaca-se a correlação significativa e positiva entre atitude e intenção de fazer um curso de habilidades sociais. Dentre as dimensões dos valores básicos, as dimensões valores interacional, valores normativos, valores de existência e valores de realização apresentaram correlações positivas e significativas com atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais. Assim como essas dimensões de valores, a variável motivação para aprender, que teoricamente se assemelha ao construto da intenção comportamental, também apresentou uma correlação positiva. Como esperado, a correlação entre atitude e desejabilidade social mostrou-se próxima de zero.

A correlação entre normas subjetivas e desejabilidade social apresentou-se praticamente inexistente. Os construtos intenção comportamental e motivação para aprender mostraram-se ser significativamente correlacionados com normas subjetivas, sendo ambos, com uma correlação moderada. Já para o construto percepção de controle, a variável autoeficácia apresentou uma correlação significativa, mas fraca para moderada. Diferentemente de percepção de controle, o construto intenção comportamental mostrou-se uma correlação negativa e fraca com autoeficácia. Por fim, a intenção comportamental obteve uma correlação significativa e fraca com o construto motivação para aprender e uma correlação forte e significativa com a questão intenção de fazer o curso de habilidades sociais.

Tabela 6

Correlações entre as variáveis da teoria do comportamento planejado e as demais variáveis

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Intenção de fazer um curso de Treinamento em Habilidades Sociais (N=808)	(0,94)												
2. Normas Subjetivas (N=808)	0,53**	(0,86)											
3. Percepção de Controle (N=808)	0,22**	0,17**	(0,86)										
4. Atitude Comportamental (N=808)	0,83**	0,45**	0,19**	(0,93)									
5. Valores – interacional (N=702)	0,17**	0,15**	0,08	0,16**	(0,42)								
6. Valores – normativo (N=702)	0,21**	0,17**	0,06	0,17**	0,30**	(0,70)							
7. Valores – realização (N=702)	0,13**	0,09	0,11**	0,19**	0,14**	0,17**	(0,63)						
8. Valores – experimentação (N=702)	0,03	-0,007	0,02	0,02	0,25**	-0,06	0,26**	(0,53)					
9. Valores – suprapessoal (N=702)	0,09*	0,07*	0,14**	0,10**	0,26**	0,05	0,30**	0,32**	(0,41)				
10. Valores – existência (N=702)	0,20**	0,19**	0,13**	0,16**	0,29**	0,25**	0,26**	0,20**	0,28**	(0,38)			
11. Desejabilidade Social (N=702)	-0,08*	0,02	0,11**	-0,06	0,04	0,26**	-0,08*	-0,09*	0,01	-0,03	(0,65)		
12. Autoeficácia (N=702)	0,01	0,06	0,31**	-0,01	0,07	0,20**	0,14**	0,10**	0,24**	0,12**	0,36**	(0,91)	
13. Motivação para aprender (N=702)	0,18**	0,15**	0,27**	0,18**	0,22**	0,14**	0,17**	0,11**	0,36**	0,21**	0,22**	0,47**	(0,92)
14. Intenção de fazer um curso de Treinamento em Habilidades Sociais (N=808)	0,70**	0,37**	0,16**	0,75**	0,13**	0,16**	0,16**	-0,005	0,06	0,14**	-0,09	-0,05	0,14**

Nota. * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$. Os alfas das escalas de cada variável estão expostos na diagonal.

6.3.

Diferenças de Médias

Por fim, testaram-se diferenças na intenção comportamental, normas subjetivas, percepção de controle e na atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais entre mulheres e homens; entre as pessoas que estão fazendo terapia e as pessoas que nunca tinham feito e nem pretendiam fazer; e entre quem já participou de um treinamento de habilidades sociais e quem nunca participou.

Verificou-se que as mulheres ($M = 4,14$; $DP = 0,79$) apresentaram níveis mais altos que os homens ($M = 3,89$; $DP = 0,83$) em atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais, $t(806) = -4,35$; $p < 0,001$; $d = 0,31$. No que diz respeito a ter participado de um treinamento, verificou-se que quem já fez um curso treinamento de habilidades sociais ($M = 4,26$ $DP = 0,65$) mostrou atitude mais favorável a esse treinamento do que aqueles que nunca tinham feito ($M = 3,96$; $DP = 0,87$), $t(806) = 4,94$; $p < 0,001$; $d = 0,40$. Quanto à terapia psicológica, verificou-se que os participantes que estavam fazendo terapia no momento ($M = 4,03$; $DP = 0,83$) apresentaram maiores níveis de atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais do que os participantes que nunca tinham feito e nem pretendiam fazer ($M = 3,69$; $DP = 0,86$), $t(310) = 3,02$; $p < 0,003$; $d = 0,40$.

Para as normas subjetivas verificou-se que as mulheres ($M = 3,88$; $DP = 0,76$) apresentaram níveis mais altos que os homens ($M = 3,70$; $DP = 0,75$), $t(806) = -4,35$; $p < 0,001$; $d = -0,24$. No que diz respeito ter participado de um treinamento, verificou-se que quem já fez um curso treinamento de habilidades sociais ($M = 3,92$ $DP = 0,73$) mostrou níveis mais elevados em normas subjetivas do que aqueles que nunca tinham feito ($M = 3,77$; $DP = 0,77$), $t(806) = 2,55$; $p < 0,001$; $d = 0,20$. Quanto à terapia psicológica, verificou-se que não há diferença nos níveis de normas subjetivas sobre participar de um treinamento de habilidades sociais entre os participantes que estavam fazendo terapia psicológica e os que nunca tinham feito e nem pretendiam fazer, $t(310) = -0,13$; $p > 0,05$.

Verificou-se que não há diferença nos níveis de percepção de controle sobre participar de um treinamento de habilidades sociais entre mulheres e homens, $t(806) = 0,28$; $p > 0,05$. No que diz respeito ter participado de um treinamento, verificou-se que quem já fez um curso treinamento de habilidades sociais ($M = 4,58$ $DP = 0,50$) mostrou percepção de controle mais elevada do que aqueles que nunca tinham

feito ($M = 4,26$; $DP = 0,70$), $t(806) = 6,61$; $p < 0,001$; $d = 0,53$. Quanto à terapia psicológica, verificou-se que não há diferença nos níveis de percepção de controle sobre participar de um treinamento de habilidades sociais entre os participantes que estavam fazendo terapia psicológica e os que nunca tinham feito e nem pretendiam fazer, $t(310) = 1,95$; $p > 0,05$.

Na intenção em participar de um treinamento de habilidades sociais, verificou-se que as mulheres ($M = 3,56$; $DP = 1,13$) apresentaram níveis mais altos que os homens ($M = 3,18$; $DP = 1,12$), $t(806) = -4,54$; $p < 0,001$; $d = -0,33$. No que diz respeito ter participado de um treinamento, verificou-se que quem já fez um curso treinamento de habilidades sociais ($M = 3,69$ $DP = 1,06$) mostrou intenção mais elevada do que aqueles que nunca tinham feito ($M = 3,30$; $DP = 1,15$), $t(806) = 4,66$; $p < 0,001$; $d = 0,35$. Quanto à terapia psicológica, verificou-se que os participantes que estavam fazendo terapia no momento ($M = 3,33$; $DP = 1,20$) apresentaram maiores níveis de intenção em participar de um treinamento de habilidades sociais do que os participantes que nunca tinham feito e nem pretendiam fazer ($M = 2,91$; $DP = 1,10$), $t(310) = 2,71$; $p < 0,007$; $d = 0,36$.

7

Discussão

Este trabalho teve como objetivo construir quatro escalas baseadas nas variáveis da teoria do comportamento planejado (atitude, normas subjetivas, percepção de controle e intenção comportamental) relacionadas ao comportamento de participar de um treinamento de habilidades sociais e buscar evidências de validade dos instrumentos para o contexto brasileiro. Para isso, foi realizada uma ampla revisão da literatura sobre estudos psicométricos de construção de escalas com base na teoria do comportamento planejado. Após essa etapa, os itens das quatro escalas, postos à prova empírica, mostraram evidências que sustentam sua validade e precisão (Mc Donald, 1999; Nunnally, 1978; Peters, 2014).

7.1.

Escala de Atitude frente a Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (EATHS)

O instrumento elaborado para o construto atitude, composto por oito itens na sua versão final, apresentou solução unifatorial que explicou 56% da variância dos dados, com índices de fidedignidade satisfatórios (Peters, 2014). Ressalta-se que a escala está de acordo com a teoria de atitude abarcando seus três componentes: afetivo, cognitivo e comportamental (Rodrigues et al., 2015). Além disso, utilizou-se um comportamento-alvo considerado específico, conforme concebido nas teorias de previsão de comportamentos de Fishbein e Ajzen (2010). Quanto à especificidade psicométrica do instrumento, notou-se que outros estudos encontraram o mesmo número de itens para avaliar atitude frente a comportamento ligados a treinamentos e ao desenvolvimento profissional (Maurer, Weiss, & Barbeite, 2003; Mourão, Porto, & Puente-Palacios, 2014). Isso demonstra que mesmo com a redução do número de itens (de 17 para 8 itens), a escala está em conformidade com os estudos citados. Além disso, nota-se que esse número menor de itens da escala está de acordo com a amplitude necessária para esse construto.

No que diz respeito às relações com outras variáveis, a intenção em fazer um curso de habilidades sociais foi a variável que apresentou a correlação mais forte com a atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais. Esse resultado era esperado, conforme a teoria do comportamento planejado (Fishbein & Ajzen, 2005). Quando o objeto alvo da atitude é um comportamento específico, como no caso de participar de um treinamento de habilidades sociais,

quanto maior a favorabilidade frente ao objeto, maior a intenção comportamental. Essa relação tem se mostrado consistente em diversos estudos (e.g., Ho et al., 2011; Roberts & Barrett, 2011; Santhanam, 2002). O resultado encontrado neste estudo mostrou-se coerente com a teoria e com outros estudos, o que sugere uma importante evidência de validade para o instrumento.

No que se refere à relação entre atitudes frente a participar de um treinamento de habilidades sociais e os valores básicos, encontraram-se correlações positivas, ainda que fracas, com cinco das seis dimensões de valores. A dimensão interacional dos valores foi uma das que mais fortemente se correlacionou com atitude frente a participar de um THS. Já era esperado esse resultado, uma vez que essa dimensão diz respeito a importância da convivência com as outras pessoas e a necessidade de se pertencer a grupos sociais (Gouveia et al., 2008), o que vai ao encontro da concepção de um treinamento de habilidades sociais. Além da dimensão interacional, as dimensões dos valores (normativa e realização), que está ligada a cumprimento de normas sociais e a capacidade de realização de atividades (Gouveia et al., 2008), também se mostraram positivamente correlacionada com atitude frente a participar de um THS. Esses resultados apresentam-se coerente com a teoria do comportamento planejado, que considera as variáveis normativa e realização como preditores da intenção comportamental (Fishbein & Ajzen, 2010). Por fim, a dimensão existência dos valores, caracterizada pela preocupação com a saúde e bem-estar, obteve correlação positiva com atitude frente a participar de um THS. Esse resultado pode ser explicado pelo impacto de um treinamento de habilidades sociais na redução de estresse (Lima et al., 2016). Isso significa que, em geral, os indivíduos que valorizam o bem-estar e se previnem de uma possível situação de estresse, tendem a ter atitude mais favorável para participar de um treinamento de habilidades sociais.

Verificou-se uma correlação significativa e positiva entre motivação para aprender e atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais. Essa variável motivação para aprender refere-se à motivação intrínseca do sujeito frente à aquisição de novos conhecimentos e habilidades (Ribeiro, 2005). Isso indica que uma atitude favorável ao treinamento de habilidades sociais pode ajudar na vontade das pessoas em buscar mais informações sobre cursos, assim como a motivação para aprender pode fazer com que as pessoas tenham maior propensão em buscar

um curso específico sobre habilidades sociais. Um estudo anterior sobre conhecimento de AIDS também encontrou o mesmo resultado (Gebreyesus Hadera, Boer, & Kuiper, 2007).

Ainda, verificou-se que as mulheres apresentaram níveis mais altos que os homens na atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais o que corrobora estudos anteriores sobre atitude frente a aprender habilidades de comunicação e motivação para aprender (Lumma-Sellenthin, 2012; Zenorini, Santos, & Monteiro, 2011). Possivelmente esses resultados estão associados aos maiores níveis de empatia nas mulheres (Baron-Cohen & Wheelwright, 2004; Natividade, Laskoski, Barros, & Hutz, 2014). Considerando que empatia, a capacidade de se colocar no lugar do outro, é um conceito chave em um treinamento de habilidades sociais seria esperado que as pessoas que tivessem maiores níveis de empatia também se mostrassem mais favoráveis a participar de um treinamento de habilidades sociais, pois estariam mais dispostas a melhorar sua interação com os outros. Essa explicação cabe também para o resultado encontrado entre os participantes que estavam fazendo terapia no momento e os que nunca tinham feito e nem pretendiam fazer. Os participantes que estavam fazendo terapia no momento obtiveram níveis mais altos de atitude, o que já era esperado, uma vez que a terapia ajuda no desenvolvimento de comportamentos mais empáticos e assertivos (Del Prette & Del Prette, 2017).

Quanto à correlação fraca entre atitudes frente a participar de um THS e a desejabilidade social, esse resultado também ressalta que o instrumento está aferindo um construto diferente do que seria esperado socialmente. A desejabilidade social compreende a necessidade de aprovação e a necessidade de se apresentar de forma favorável socialmente (Ribas Jr. et al., 2004). O comportamento alvo escolhido neste estudo, participar de um treinamento de habilidades sociais, está ligado ao desenvolvimento profissional e pessoal, cujo comportamento é reconhecidamente como importante pelas pessoas que possuem alta escolaridade. A relação fraca com a desejabilidade social evidencia que o instrumento mede um construto independente.

Por fim, testou-se a diferença dos participantes do estudo que já tinham participado de um treinamento de habilidades sociais e quem não tinha participado em relação aos níveis de atitude. Conforme já era esperado, os respondentes que já

havia participado de um treinamento demonstraram maiores níveis de atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais. Em alguns estudos de previsão de comportamento, o comportamento passado também é mensurado e no estudo de Ho et al. (2011) encontrou-se uma correlação positiva e significativa com o comportamento passado de participação em treinamento e a atitude frente a participar de um treinamento.

7.2.

Escala de Normas Subjetivas sobre Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (ENS-THS)

Verificou-se que o instrumento normas subjetivas apresentou uma solução unifatorial, composta por cinco itens, e com índices psicométricos satisfatórios (Cronbach, 1951; Peters, 2014). A medida desse instrumento está de acordo com a definição dos autores Fishbein e Ajzen (2010) que ressaltam o quanto a percepção da avaliação de pessoas próximas, como amigos e família, sobre a realização ou não de um determinado comportamento é uma variável importante para previsão do comportamento. A medida de normas subjetivas desenvolvida por Ho et al (2011) mensuraram o construto de normas subjetivas de forma distinta do instrumento NSTHS. Os dois itens da medida direta avaliaram o quanto as pessoas/organizações poderiam ser influentes para a decisão de participar do treinamento. Na escala NSTHS houve uma ênfase da pressão social normativa dos referentes amigos e família em relação a participação em um treinamento de habilidades sociais. No estudo de Ho et al (2011), os referentes como amigos e família foram avaliados na medida indireta de normas subjetivas.

A correlação positiva, mas consideravelmente fraca, podendo-se dizer quase inexistente, encontrada entre normas subjetivas e desejabilidade social foram semelhantes com outros estudos (Rajah-Kanagasabai & Roberts, 2015; Vermette & Godin, 1996). Os resultados desses estudos indicaram que o efeito da variável desejabilidade social ocorreram quando esta variável foi controlada ou quando atuou como mediadora do construto intenção comportamental e por consequência, do comportamento. Assim como atitude, normas subjetivas mostrou-se como um construto independente do construto desejabilidade social, ainda que conceitualmente parecidos.

Quanto ao construto intenção comportamental, normas subjetivas demonstrou uma correlação positiva e moderada, possivelmente pela influência que os amigos e família têm sobre a realização de atividades que promovam o desenvolvimento pessoal e profissional. Especificamente no caso de um treinamento de habilidades sociais, supõem-se que exista uma compreensão melhor do quão importante é o desenvolvimento das habilidades sociais, sobretudo, no âmbito profissional de inserção no trabalho. Encontraram-se o mesmo resultado dentro do contexto organizacional nos estudos de Ho et al. (2011) sobre a intenção dos funcionários públicos de Taiwan em participar de um treinamento e Sanders, Oomens, Blonk, & Hazelnet, (2011) sobre a intenção de funcionários de baixa escolaridade participarem de treinamentos.

A correlação entre normas subjetivas e motivação para aprender mostrou-se significativa e positiva. O mesmo resultado foi encontrado na correlação entre motivação para aprender e normas sobre educação sobre HIV/AIDS no currículo escolar (Gebreyesus Hadera, Boer, & Kuiper, 2007). Esses resultados referentes à correlação das normas subjetivas e das variáveis conhecidas como antecedentes imediatos do comportamento podem ser justificados pela relação significativa do apoio dos referentes próximos, principalmente ligados ao trabalho, com a participação em treinamentos (Noe, 1986; Noe & Wilk, 1993).

Esses resultados referentes às correlações entre normas subjetivas e os antecedentes imediatos do comportamento também possibilitam compreender a diferença encontrada dos maiores níveis de normas subjetivas sobre participar de um treinamento de habilidades sociais dos participantes do estudo que já tinham participado deste tipo de treinamento em relação aos que nunca tinham participado. Assim como os amigos e familiares influenciam na decisão de participar ou não de um determinado treinamento de desenvolvimento pessoal ou profissional também influenciam, em caso de realização, do pós-treinamento. Dependendo do impacto de um treinamento de habilidades sociais, por exemplo, da evolução das pessoas em falar em público e lidar melhor com o estresse, possivelmente os participantes de um treinamento de habilidades sociais podem ser influenciados pelo reforço da opinião dos amigos e familiares (Lima et al., 2016; Magalhães & Murta, 2003).

Ainda, verificou-se que as mulheres apresentaram níveis mais altos que os homens nas normas subjetivas sobre participar de um treinamento de habilidades

sociais, o que indica que a influência dos amigos e familiares é maior no caso das mulheres do que dos homens. Esse resultado pode ser explicado a partir do contexto do ambiente de trabalho. Em alguns estudos apontam que, em um mesmo ambiente de trabalho, o nível de estresse das mulheres é maior do que o dos homens. As exigências são maiores para as mulheres e para que seja possível lidar com elas, é importante um melhor preparo emocional e treinamentos em prevenção do estresse (Lipp, 2001; Lipp & Tanganelli, 2002). Em função disso, os amigos, familiares, bem como colegas de trabalho são relevantes, reforçando a necessidade de treinamentos em habilidades sociais.

Por fim, verificou-se que não há diferenças nos níveis de normas subjetivas sobre participar de um treinamento de habilidades sociais entre os participantes que estavam fazendo terapia psicológica no momento e os que nunca tinham feito e nem pretendiam fazer. Esse resultado está coerente com a teoria de Ajzen e Fishbein (2005) em que há uma pressão social exercida em relação a aprovação ou desaprovação de um comportamento pelos familiares e amigos. Essa pressão é de tal forma elevada que não é alterada em seu resultado em função de estar ou não em um processo de atendimento psicoterápico.

7.3.

Escala de Percepção de Controle sobre Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (PCTHS)

Assim como os construtos atitude e normas subjetivas, antecedentes da intenção comportamental, o instrumento percepção de controle, composto por cinco itens, também demonstrou adequadas propriedades psicométricas, além da unidimensionalidade do instrumento (Cronbach, 1951; Peters, 2014). A análise de confiabilidade com oito itens apontou para um índice de confiabilidade superior ao encontrado quando foram incluídos apenas cinco itens. Com o intuito de evitar a redundância entre os itens, optou-se por um instrumento limitado a cinco itens. Esse instrumento mede o quanto a pessoa se acha capaz em participar de um treinamento em habilidades sociais, conforme a teoria de Fishbein e Ajzen (2010). Essa capacidade, segundo os autores, é decorrente das crenças sobre a presença ou ausência de fatores individuais que podem facilitar ou impedir a realização do comportamento. Contudo, nota-se, que essas crenças sobre a presença dos fatores

individuais não foram completamente contempladas, configurando-se assim, uma possível limitação do instrumento PCTHS.

A correlação entre percepção de controle sobre participar de um treinamento de habilidades sociais e autoeficácia revelou ser significativa e positiva. Além do estudo clássico de Terry e O'Leary (1995), outros estudos relacionados à saúde (Armitage & Conner, 1999; Dzewaltowski, Noble & Shaw, 1990; McCaul, Sandgren, O'Neill & Hinsz, 1993) e ao treinamento (Ho et al., 2011) encontraram o mesmo resultado. Esses resultados comprovam que os construtos são realmente relacionados entre si, embora a correlação não tenha sido alta, evidenciando-se que, de fato, os construtos são independentes entre si, conforme outros estudos corroboram (Armitage & Conner, 1999; Cheung & Chen, 2000). Nesta pesquisa, conforme já era esperado, o construto percepção de controle mostrou-se positivamente correlacionado com intenção comportamental. Já a relação entre autoeficácia e intenção comportamental, apresentou resultados opostos à percepção de controle, revelando-se uma correlação praticamente inexistente e negativa. Como demonstra a teoria do comportamento planejado (Fishbein & Ajzen, 2010), quanto mais alta for a percepção de controle na realização de um treinamento de habilidades sociais, maior será a intenção em participar deste treinamento. Considerando que um treinamento de habilidades sociais envolve questões relacionadas à sentimentos e indivíduos com algum tipo de transtorno psicológico, nota-se a importância dessa variável de controle sobre o comportamento em relação a um treinamento de habilidades sociais (Carneiro & Falcone, 2004; Lima et al., 2016).

A variável percepção de controle obteve uma correlação significativa e positiva com o construto intenção comportamental e motivação para aprender, enquanto autoeficácia mostrou-se negativamente correlacionado com intenção comportamental e, a rigor, com uma correlação praticamente inexistente. Já a correlação entre autoeficácia e motivação para aprender foi significativa e positiva, corroborando com estudos anteriores (Bell & Ford, 2007; Colquitt, LePine, & Noe, 2000).

Ainda, verificou-se que não há diferença nos níveis de percepção de controle sobre participar de um treinamento de habilidades sociais entre mulheres e homens. Eventualmente esse resultado pode ter ocorrido em função de que um treinamento

de habilidades sociais envolve percepções de controle diferenciadas em função dos diferentes tipos de treinamentos. Por exemplo, as mulheres são mais propensas em habilidades de autoafirmação de afetos positivos e os homens são mais propensos em habilidades de autocontrole da agressividade ou falar em público (Bartholomeu, Nunes & Machado, 2008; Bolsoni-Silva, Loureiro, Rosa, & Oliveira, 2010; Del Prette et al., 2004). O mesmo resultado da comparação entre homens e mulheres ocorreu para os participantes que estavam fazendo terapia e os que nunca tinham feito e nem pretendiam fazer. Esse último resultado foi diferente do esperado, o que leva a pensar que um atendimento psicoterápico não tenha impacto sobre o controle de participar de um treinamento de habilidades sociais.

Por fim, verificou-se que os participantes do estudo que já tinham participado de um treinamento de habilidades sociais apresentaram maiores níveis de percepção de controle sobre participar de um treinamento de habilidades sociais do que os que não tinham participado. Esse resultado é coerente com a teoria de Ajzen e Fishbein (2005) uma vez que o construto percepção de controle está associado às crenças sobre a capacidade de realizar um determinado comportamento. Como o comportamento de participar de um treinamento de habilidades sociais já tinha ocorrido é natural que as pessoas se sintam aptas para participar novamente de outro treinamento de habilidades sociais. No estudo de Ho et al. (2011) encontrou-se uma correlação positiva e significativa com a variável realização do comportamento e a variável percepção de controle sobre participar de um treinamento.

7.4.

Escala de Intenção Comportamental em Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais

O último construto que compõe a teoria do comportamento planejado, intenção comportamental, revelou resultados satisfatórios quanto às suas propriedades psicométricas e a unidimensionalidade do instrumento. Intenção comportamental, que diz respeito ao antecedente imediato do comportamento, é normalmente mensurada com poucos itens em função de sua concepção teórica ser mais objetiva (Ho et al., 2011; Ghazanfari, Niknami, Ghofranipour, Hajizadeh, & Montazeri, 2010). Porém, há diversos estudos mostrando que esse construto pode ser medido da mesma forma que os construtos antecedentes da intenção, ou seja, através de uma escala e não somente de uma questão ou duas (Liñán & Chen; Wu & Wu, 2008).

A hipótese de que a motivação para aprender estaria positivamente correlacionada com a intenção comportamental foi corroborada, conforme o estudo de Bell e Ford (2007) que realizou um estudo com uma amostra de indivíduos matriculados em um programa de treinamento de condução de caminhões. É possível que esta relação seja decorrente dos construtos terem essa característica de propensão para a realização de um comportamento. Indivíduos motivados intrinsecamente frente à aquisição de novos conhecimentos e habilidades tendem a ter níveis altos de intenção para fazer um curso que desenvolva habilidades de comunicação, empatia e entre outras, assim como indivíduos que tenham intenção em participar de um treinamento de habilidades sociais esperam ter os benefícios do aprendizado de um treinamento. Ressalta-se a correlação positiva e forte entre intenção comportamental e atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais. O comportamento específico de um treinamento de habilidades sociais pode ter contribuído para esse resultado. No estudo de Ho et al. (2011) foi utilizado como objeto alvo o comportamento de participar no treinamento, porém sem a especificidade do que realmente era o treinamento. O resultado desse estudo mostrou uma correlação significativa e positiva, mas considerada fraca.

Ainda, verificou-se que as mulheres apresentaram níveis maiores de intenção em participar de um treinamento de habilidades sociais do que os homens. Esse resultado pode ser explicado pela característica de determinação das mulheres

e de maior empatia que os homens (Natividade et al., 2014.) De acordo com a teoria de Fishbein e Ajzen (2010), a intenção comportamental é entendida como o antecedente imediato de um comportamento. Admitindo-se que a persistência na busca de um objetivo (determinação) é mais presente entre as mulheres, compreende-se que as mulheres mostram-se mais propensas na realização de um comportamento. O estudo de Sanders et al. (2011) relacionado a participação em treinamentos também encontrou que as mulheres têm maior intenção.

Por fim, os participantes do estudo que já tinham participado de um treinamento de habilidades sociais mostraram-se com maior intenção do que os que não haviam participado. Como era esperado, a experiência da realização de um treinamento de habilidades sociais tende a facilitar a decisão de participar do treinamento. O estudo de Ho et al. (2011) corrobora esta constatação.

Finalmente, os respondentes que estavam fazendo terapia psicológica no momento apresentaram níveis maiores de intenção em participar de um treinamento de habilidades sociais em relação aos respondentes que nunca tinham feito e nem pretendiam fazer, o que era esperado, uma vez que o processo terapêutico está diretamente ligado com um treinamento de habilidades sociais (Del Prette & Del Prette, 2017).

8 Conclusão

O principal objetivo deste estudo foi construir e buscar evidências de validade das escalas para aferir: intenção comportamental, percepção de controle sobre o comportamento, normas subjetivas e atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais. Para isso, foi realizada uma ampla revisão da literatura sobre atitude, teoria do comportamento planejado e treinamento de habilidades sociais. Diante do embasamento teórico, a pesquisa foi realizada em dois estudos consecutivos. No primeiro, foram criados itens para as quatro escalas das pesquisas referentes a um treinamento de habilidades sociais. Nesse estudo, os itens foram postos à prova de análise semântica e à prova dos juízes para verificar a sua adequação aos construtos. No segundo estudo foi apresentado o teste empírico dos instrumentos em que se verificou outras evidências de validade (estrutura e relações com outras variáveis) e indicadores de fidedignidade.

Quanto à evidência de validade de conteúdo, ressalta-se a etapa das definições dos construtos dado a sua importância para a elaboração dos itens. Com relação aos resultados psicométricos das quatro escalas elaboradas, foram obtidos resultados que demonstraram soluções unifatoriais e com índices psicométricos satisfatórios. Vale salientar que após a realização das análises fatoriais exploratórias de cada instrumento separado, realizou-se uma nova análise com os itens das quatro escalas de forma conjunta. Essa nova análise resultou em quatro fatores com itens representados satisfatoriamente em relação aos construtos correspondentes. Este resultado fortalece a evidência de validade baseada na estrutura interna e mostra que os construtos da teoria do comportamento planejado são independentes.

No que diz respeito às correlações, destaca-se no estudo a forte e positiva correlação entre atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais e intenção. Esse resultado é coerente com a teoria de Azjen e Fishbein (2005) de que atitude é a variável que mais se relaciona com intenção comportamental. A correlação significativa entre atitude e a dimensão interacional, ainda que fraca, também foi positiva. Esta dimensão interacional dos valores se refere à importância da convivência com outras pessoas e vai ao encontro da concepção de um treinamento de habilidades sociais (Gouveia et al., 2008). O estudo também deixou transparente que o construto valores é importante na formação da atitude (Maio &

Olson, 1994; Thøgersen & Grunert-Beckmann, 1997). Esses resultados demonstram a evidência de validade baseada na relação com outras variáveis.

Os outros construtos da teoria do comportamento planejado também apresentaram correlações importantes para a busca de evidência de validade de seus instrumentos. Assim como atitude, normas subjetivas apresentou uma correlação significativa e positiva com intenção comportamental, e uma correlação praticamente inexistente com desejabilidade social demonstrando que é um construto independente. Conforme já era esperado, o construto percepção de controle mostrou-se positivamente correlacionado com autoeficácia e intenção comportamental. Por último, destaca-se a correlação positiva e significativa entre intenção comportamental e motivação para aprender.

Por fim, o estudo demonstrou que as mulheres apresentaram níveis mais altos que os homens nos seguintes três construtos: intenção comportamental, normas subjetivas e atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais. Já em relação aos níveis de percepção de controle sobre participar de um treinamento de habilidades sociais, não foi encontrado diferença significativa entre mulheres e homens. Além disso, como esperado, os respondentes que já haviam participado de um treinamento de habilidades sociais demonstraram maiores níveis na intenção comportamental, normas subjetivas, percepção de controle e atitude frente a participar de um treinamento de habilidades sociais em relação aos que não haviam participado. Quanto ao atendimento psicoterápico, os participantes que estavam fazendo terapia no momento apresentaram maiores níveis na atitude e intenção em participar de um treinamento de habilidades sociais do que os participantes que nunca tinham feito terapia e nem pretendiam fazer. Já para normas subjetivas e percepção de controle sobre participar de um treinamento de habilidades sociais não foram encontradas diferenças significativas.

Diante das evidências de validade encontradas, os resultados desta pesquisa demonstram que os instrumentos desenvolvidos podem ser úteis para fins acadêmicos e para as organizações que trabalham oferecendo treinamentos visando ao desenvolvimento pessoal e profissional. Finalmente, considera-se pertinente que novos estudos sejam desenvolvidos com o intuito do aperfeiçoamento dos instrumentos, bem como, buscar novas evidências de validade para outros contextos.

9

Referências bibliográficas

- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, Personality and Behaviour*. England: Open University Press.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211. doi:10.1016/0749-5978(91)90020-t
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, personality, and behavior*. McGraw-Hill Education (UK).
- Ajzen, I., & Cote, G. (2008). Attitudes and the prediction of behavior. In W. D. Crano & R. Prislin (Eds.), *Attitudes and attitude change* (pp. 289-311). New York: Psychology Press.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (2000). Attitudes and the Attitude-Behavior Relation: Reasoned and Automatic Processes. *European Review of Social Psychology*, 11, 1-33. doi: 10.1080/14792779943000116
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (2005). The influence of attitudes on behavior. In D. Albarracín, B. T. Johnson, & M. P. Zanna (Eds.), *The handbook of attitudes* (pp. 173–221). Mah-wah, NJ: Erlbaum.
- Albarracín, D., Johnson, B. T., Fishbein, M., & Muellerleile, P. A. (2001). Theories of reasoned action and planned behavior as models of condom use: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 127, 142–161. doi:10.1037/0033-2909.127.1.142
- Allport, G. W. (1935). Attitudes. Em C. Murchinson (Ed.), *A handbook of social psychology* (pp. 798-844). Worcester, MA, US: Clark University Press.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (1999). Distinguishing Perceptions of Control From Self-Efficacy: Predicting Consumption of a Low-Fat Diet Using the Theory of Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 29, 72–90. doi:10.1111/j.1559-1816.1999.tb01375.x
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the Theory of Planned Behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40, 471–499. doi:10.1348/014466601164939
- Aronson, E., Wilson, T. D., & Akert, R. M. (2015). *Psicologia social*. Rio de janeiro: LTC.

- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, *84*, 191–215. doi:10.1037/0033-295x.84.2.191
- Barber, J. S. (2004). Community Social Context and Individualistic Attitudes Toward Marriage. *Social Psychology Quarterly*, *67*, 236–256. doi:10.1177/019027250406700302
- Baron-Cohen, S., & Wheelwright, S. (2004). The empathy quotient: An investigation of adults with Asperger syndrome or high functioning autism, and normal sex differences. *Journal of Autism and Developmental Disorders*, *34*, 163-175. doi: 10.1023/B:JADD.0000022607.19833.00
- Bartholomeu, D., Nunes, C. H. S. S., & Machado, A. A. (2008). Traços de personalidade e habilidades sociais em universitários. *Psico-USF*, *13*, 41-50. doi:10.1590/S1413-82712008000100006
- Bell, B. S., & Ford, J. K. (2007). Reactions to skill assessment: The forgotten factor in explaining motivation to learn. *Human Resource Development Quarterly*, *18*, 33-62. doi:10.1108/dlo.2007.08121ead.007
- Bentler, P. M., & Speckart, G. (1979). Models of attitude–behavior relations. *Psychological review*, *86*, 452. doi. 1037/0033-295X.86.5.45
- Bolsoni-Silva, A. T., Leme, V. B. R., Lima, A. M. A., Costa-Júnior, F. M., & Correia, M. R. G. (2009). Avaliação de um Treinamento de Habilidades Sociais (THS) com Universitários e Recém-Formados. *Interação em Psicologia*, *13*, 241-251. doi: 10.5380/psi.v13i2.13597
- Bolsoni-Silva, A. T., Loureiro, S. R., Rosa, C. F., & Oliveira, M. C. F. A. (2010). Caracterização das habilidades sociais de universitários. *Contextos Clínicos*, *3*, 62-75. doi: 10.1016/S0191-8869(02)00220-9.
- Bry, K., Bry, M., Hentz, E., Karlsson, H. L., Kyllönen, H., Lundkvist, M., & Wigert, H. (2016). Communication skills training enhances nurses' ability to respond with empathy to parents' emotions in a neonatal intensive care unit. *Acta Paediatrica*, *105*, 397-406. doi:10.1111/apa.13295
- Burns, M. E., Houser, M. L., & Farris, K. L. (2017). Theory of planned behavior in the classroom: An examination of the instructor confirmation-interaction model. *Higher Education*, *75*, 1091–1108. doi:10.1007/s10734-017-0187-0
- Caballo, V. E. (2003). Técnicas de avaliação das habilidades sociais. In V. E.

- Caballo (Eds.), *Manual de avaliação e treinamento das habilidades sociais* (pp. 113-180). São Paulo: Editora Santos.
- Campbell, D. T. (1963). Social attitudes and other acquired behavioral dispositions. In S. Koch (Eds.), *Psychology: A study of a science* (Vol. 6, pp. 94-172). New York: Mc-Graw-Hill.
- Carneiro, R. S., & Falcone, E. M. de O. (2004). Um estudo das capacidades e deficiências em habilidades sociais na terceira idade. *Psicologia Em Estudo, 9*, 119–126. doi:10.1590/s1413-73722004000100015
- Cheung, S. F., & Chan, D. K. (2000). The role of perceived behavioral control in predicting human behavior: A meta-analytic review of studies on the theory of planned behavior. *Unpublished manuscript, Chinese University of Hong Kong, 17*, 1-56. doi: 10.13140/RG.2.2.31093.01766
- Chiavenato, I. (2000). *Introdução à Teoria Geral da Administração*. Rio de Janeiro: Campus.
- Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 1015–1026. doi:10.1037/0022-3514.58.6.1015
- Colquitt, J. A., LePine, J., & Noe, R. A. (2000). Toward an integrative theory of training motivation: A meta-analytic path analysis of 20 years of research. *Journal of Applied Psychology, 85*, 678-707. doi: 10.1037//0021-9010.g5.5.678
- Conner, M., Norman, P., & Bell, R. (2002). The theory of planned behavior and healthy eating. *Health Psychology, 21*, 194–201. doi:10.1037/0278-6133.21.2.194
- Cronbach, L. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika, 16*(3), 297-334. doi: 10.4135/9781412961288
- D’Addario, M. (2017). *Habilidad Social: crecimiento personal desde la asertividad y la inteligencia afectiva*. Madrid: CE
- Del Prette, A., & Del Prette, Z. A. P. (2003). No contexto da travessia para o ambiente de trabalho: treinamento de habilidades sociais com universitários. *Estudos de Psicologia, 8*, 413-420. doi: 10.1590/S1413-294X2003000300008.

- Del Prette, A., & Del Prette, Z. A. P. (2017). *Competência Social e Habilidades Sociais: Manual teórico-prático*. Petrópolis: Vozes.
- Del Prette, Z. A. P., Del Prette, A., Barreto, M. C. M., Bandeira, M., Rios-Saldaña, M. R., Ulian, A. L. A. O., Villa, M. B. (2004). Habilidades sociais de estudantes de psicologia: Um estudo multicêntrico. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, 17, 341-350. doi:10.1590/S0102-79722004000300007
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (2005). Attitude research in the 21st century: The current state of knowledge. In D. Albarracín, B. T. Johnson, & M. P. Zanna (Eds.), *The handbook of attitudes*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Falcone, E. (2000). Habilidades sociais: Para além da assertividade. In R. C. Wielenska (Eds.), *Sobre comportamento e cognição: Questionando e ampliando a teoria e as intervenções clínicas e em outros contextos* (pp. 211-221). São Paulo, SP: SET
- Fazio, R. H., & Petty, R. E. (2007). *Attitudes: Their structure, function, and consequences*. London, England: Psychology Press.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (2005). The influence of attitudes on behavior. In D. Albarracín, B. T. Johnson, & M. P. Zanna (Eds.), *The handbook of attitudes* (pp. 173–221). Mah-wah, NJ: Erlbaum.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (2010). *Predicting and changing behavior: The reasoned action approach*. New York, NY: Psychology Press.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. 1975. *Belief, attitude, intention, and behavior*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fortuna, P. & Portella, M. (2010). Treinamento em Habilidades Sociais. *Temas em Terapia Cognitivo-Comportamental: Vol 1*. Edições CPAF-RJ.
- Fumo, V. M. S., Manolio, C. L., Bello, S., & Hayashi, M. C. P. I. (2009). Produção científica em habilidades sociais: estudo bibliométrico. *Revista Brasileira de Terapia Comportamental e Cognitiva*, 11(2), 246-266. Recuperado em 24 de fevereiro de 2019, de http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1517-55452009000200005&lng=pt&tlng=pt.
- Gawronski, B., & Bodenhausen, G.V. (2012). Self-insight from a dual-process perspective. In S. Vazire, & T. D. Wilson (Eds.), *Handbook of self-knowledge*. New York: Guilford Press.

- Gawrosnski, B., & Payne, B. K. (Eds.). (2010). *Handbook of implicit social cognition: Measurement, theory, and applications*. New York: Guilford Press.
- Gebreeyesus Hadera, H., Boer, H., & Kuiper, W. (2007). Using the theory of planned behaviour to understand the motivation to learn about HIV/AIDS prevention among adolescents in Tigray, Ethiopia. *AIDS care, 19*, 895-900. doi: 10.1080/09540120701203311
- Ghazanfari, Z., Niknami, S., Ghofranipour, F., Hajizadeh, E., & Montazeri, A. (2010). Development and psychometric properties of a belief-based Physical Activity Questionnaire for Diabetic Patients (PAQ-DP). *BMC Medical Research Methodology, 10*, 104-114. doi:10.1186/1471-2288-10-104
- Godin, G., & Kok, G. (1996). The Theory of Planned Behavior: A Review of its Applications to Health-Related Behaviors. *American Journal of Health Promotion, 11*, 87–98. doi:10.4278/0890-1171-11.2.87
- González, S. T., López, M. C. N., Marcos, Y. Q., & Rodríguez-Marín, J. (2012). Development and Validation of the Theory of Planned Behavior Questionnaire in Physical Activity. *The Spanish Journal of Psychology, 15*, 801–816. doi:10.5209/rev_sjop.2012.v15.n2.38892
- Gouveia, V. V., Meira, M., Gusmão, E. E. S., Filho, M. L. S., & Souza, L. E. C. (2008). Valores humanos e interesses vocacionais: um estudo correlacional. *Psicologia em Estudo, 13*, 603-611. doi: 10.1590/S1413-73722008000300022
- Gultek, M. M., Dodd, T. H., & Guydosh, R. M. (2006). Attitudes towards wine-service training and its influence on restaurant wine sales. *International Journal of Hospitality Management, 25*, 432-446. doi:10.1016/j.ijhm.2005.02.001
- Hagger, M. S., Chatzisarantis, N. L. D., & Biddle, S. J. H. (2002). A Meta-Analytic Review of the Theories of Reasoned Action and Planned Behavior in Physical Activity: Predictive Validity and the Contribution of Additional Variables. *Journal of Sport and Exercise Psychology, 24*, 3–32. doi:10.1123/jsep.24.1.3

- Ho, Y. Y., Tsai, H. T., & Day, J. (2011). Using the theory of planned behaviour to predict public sector training participation. *The Service Industries Journal*, *31*, 771–790. doi:10.1080/02642060902960776
- Hoppe, A., de Barcellos, M. D., Vieira, L. M., & de Matos, C. A. (2012). Consumer behavior of organic products: an application of the theory of planned behavior. *BASE-Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, *9*, 174-188. doi:10.4013/base.2012.92.06
- Horn, J. L. (1965). A rationale and technique for estimating the number of factors in factor analysis. *Psychometrika*, *30*(1), 179-185.
- Hutz, C. S., Zanon, C., & Bardagi, M. (2014). Satisfação de Vida. In C. S. Hutz (Ed.), *Avaliação em Psicologia Positiva* (pp.43- 48). Porto Alegre: Artmed.
- Jimmieson, N. L., Peach, M., & White, K. M. (2008). Utilizing the Theory of Planned Behavior to Inform Change Management. *The Journal of Applied Behavioral Science*, *44*, 237–262. doi:10.1177/0021886307312773
- Kaiser, H. F. (1960). The application of electronic-computers to factor-analysis. *Educational and Psychological Measurement*, *20*(1), 141-151. doi:10.1177/001316446002000116
- Katz, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly*, *24*, 163-204. doi:10.2307/2746402
- Kutner, B., Wilkins, C., & Yarrow, P. R. (1952). Verbal attitudes and overt behavior involving racial prejudice. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, *47*, 649-652. doi:10.1037/h0053883
- La Pierre, R. T. 1934. Attitudes versus actions. *Social Forces*, *13*. 230–237. doi:10.2307/2570339.
- Lapinski, M.R. & Rimal, R. N. (2005). An explication of social norms. *Communication theory*, v.15, n.2, p. 127-147. doi:10.1111/j.1468-2885.2005.tb00329.x
- Lima, D. R., Molina de Luna, R., Silva Moreira, M., Marteleto, M. F., Gutierrez Duran, C., & Dias, E. T. D. M. (2016). Habilidades Sociais em estudantes de medicina: treinamento para redução de estresse. *ConScientiae Saúde*, *15*, 30-37. doi:10.5585/ConsSaude.v15n1.6047
- Lima, M. L. & Correia, I. (2013). Atitudes: Medida, estrutura e funções. In J. Vala & M. B. Monteiro (Eds.), *Psicologia Social* (pp.201-242). Lisboa: Fundação

Calouste Gulbenkian.

- Lin, H., & Lee, G. (2004). Perceptions of senior managers toward knowledge sharing behaviour. *Management Decision*, 42, 108–125. doi:10.1108/00251740410510181
- Liñán, F., & Chen, Y. W. (2009). Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33, 593–617. doi:10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x
- Lipp, M. E. N. (2001). *O stress e a beleza da mulher*. São Paulo: Connection.
- Lipp, M. E. N., & Tanganelli, M. S. (2002). Stress e qualidade de vida em magistrados da justiça do trabalho: diferenças entre homens e mulheres. *Psicologia: reflexão e crítica*, 15, 537-548. doi: 10.1590/S0102-79722002000300008.
- Lord, C. G., Lepper, M. R., & Mackie, D. (1984). Attitude prototypes as determinants of attitude-behavior consistency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 1254–1266. doi:10.1037/0022-3514.46.6.1254
- Lorenzo-Seva, U., & Ferrando, P. J. (2006). Factor (9.2) [Computer program]. Recuperado de <http://psico.fcep.urv.es/utilitats/factor/>
- Lumma-Sellenthin, A. (2012). Students' attitudes towards learning communication skills: Correlating attitudes, demographic and metacognitive variables. *International Journal of Medical Education*, 3, 201-208. doi:10.5116/ijme.5066.cef9
- Magalhães, P. P. & Murta, S. G. (2003). Treinamento de habilidades sociais em estudantes de psicologia: um estudo pré-experimental. *Temas em Psicologia*, 11, 28-37.
- Maio, G. R., & Olson, J. M. (1994). Value-attitude-behaviour relations: The moderating role of attitude functions. *British Journal of Social Psychology*, 33, 301–312. doi:10.1111/j.2044-8309.1994.tb01027.x
- Marini, M. M. (1984). Age and Sequencing Norms in the Transition to Adulthood. *Social Forces*, 63, 229. doi:10.2307/2578867
- Maurer, T. J., Weiss, E. M., & Barbeite, F. G. (2003). A model of involvement in work-related learning and development activity: The effects of individual, situational, motivational, and age variables. *Journal of Applied Psychology*,

88, 707-724. doi: 10.1037/0021-9010.88.4.707

- McDonald, R. P. (1999). *Test Theory: Unified treatment*. Lawrence Erlbaum Associates.
- Medeiros, P. C., Loureiro, S. R., Linhares, M. B. M., & Marturano, E. M. (2000). A autoeficácia e os aspectos comportamentais de crianças com dificuldade de aprendizagem. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, 13, 327-336. doi:10.1590/s0102-7972200000030000
- Meichenbaum, D., Butler, L., & Gruson, L. (1981). Toward a conceptual model of social competence. In J. D. Wine & D. Smye (Eds.), *Social competence* (pp. 36-60). New York: Guilford Press.
- Mourão, L., Porto, J. B., & Puente-Palacios, K. (2014). Construção e evidências de validade de duas escalas de percepção de desenvolvimento profissional. *Psico-USF*, 19, 73–85. doi:10.1590/S1413-82712014000100008
- Muthén, L. K., & Muthén, B. O. (2012). *Mplus: Statistical analysis with latent variables. User's guide*. Los Angeles: Muthén & Muthén.
- Myers, M. (2014). *Psicologia Social*. Porto Alegre: Artmed.
- Natividade, J. C., Laskoski, L. M., Barros, M. C., & Hutz, C. S. (2014). As diferenças sexuais podem fundamentar estereótipos de gênero? Deixem jovens de baixa escolaridade responderem. *Psicologia e Saber social*, 3, 22-40. doi:10.12957/psi.saber.soc.2014.12201
- Neiva, E. R., & Mauro, T. G. (2011). Atitudes e mudança de atitudes. In C. V. Torres & E. R. Neiva (Eds.), *Psicologia social: principais temas e vertentes* (pp. 171-203). Porto Alegre: ArtMed.
- Noe, R. A. (1986). Trainee attributes and attitudes: Neglected influences on training effectiveness. *Academy of Management Review*, 11, 736–749. doi: 10.5465/amr.1986.4283922
- Noe, R. A., & Wilk, S. L. (1993). Investigation of the factors that influence employees' participation in development activities. *Journal of applied psychology*, 78, 291-302. doi:10.1037/0021-9010.78.2.291
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory*. New York, NY: McGraw Hill.
- Pacico, J., Ferraz, S., & Hutz, C. S. (2014). Autoeficácia – Yes we can! In C. S. Hutz (Ed.), *Avaliação em psicologia positiva* (pp. 111-119). Porto Alegre, RS: Artmed.

- Pasquali, L. (1998). Princípios de elaboração de escalas psicológicas. *Revista Psiquiátrica Clínica, São Paulo*, v. 25, n. 5, p. 206-213.
- Pepe, S., Farnese, M. L., Avalone, F., & Vecchione, M. (2010). Escala de autoeficácia en el trabajo y escala de autoeficácia para la búsqueda de empleo: estudio de validez em contextos culturales español e italiano. *Revista de psicología del trabajo y de las organizaciones*, 26, 201-210. doi: 10.5093/tr2010v26n3a4
- Peters, G. J. Y. (2014). The alpha and the omega of scale reliability and validity: why and how to abandon Cronbach's alpha and the route towards more comprehensive assessment of scale quality. *European Health Psychologist*, 16(2), 56-69.
- Pimentel, C. E., Torres, C. V., & Gunther, H. (2011). Estratégias de mensuração de atitudes em psicologia social. In C. V. Torres & E. R. Neiva (Eds.), *Psicologia social: principais temas e vertentes* (pp. 196-210). Porto Alegre: ArtMed.
- Pureza, J. D. R., Rusch, S. G. D. S., Wagner, M., & Oliveira, M. D. S. (2012). Treinamento de Habilidades Sociais em Universitários: uma proposta de intervenção. *Revista Brasileira de Terapias Cognitivas*, 8, 2-9. doi: 10.5935/1808-5687.20120002
- Rajah-Kanagasabai, C. J., & Roberts, L. D. (2015). Predicting self-reported research misconduct and questionable research practices in university students using an augmented Theory of Planned Behavior. *Frontiers in Psychology*, 6, 1-11. doi:10.3389/fpsyg.2015.00535
- Randall, D. M., & Wolff, J. A. (1994). The time interval in the intention-behaviour relationship: Meta-analysis. *British Journal of Social Psychology*, 33, 405-418. doi:10.1111/j.2044-8309.1994.tb01037.x
- Reynolds, W. M. (1982). Development of reliable and valid short forms of the Marlowe-Crowne social desirability scale. *Journal of Clinical Psychology*, 28, 119-125. doi:10.1002/1097-4679(198201)38:1<119::AID-JCLP2270380118>3.0.CO;2-I
- Ribas Jr, R. D. C., Moura, M. L. S. D., & Hutz, C. S. (2004). Adaptação brasileira da Escala de Desejabilidade Social de Marlowe-Crowne. *Avaliação Psicológica*, 3(2), 83-92. Recuperado em 17 de fevereiro de 2019, de

[http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1677-04712004000200003&lng=pt&tlng=.](http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1677-04712004000200003&lng=pt&tlng=)

- Ribeiro, R. L. (2005). *Motivação para aprendizagem Informal no Trabalho: construção de medidas de investigação de modelo teórico*. Dissertação de Mestrado, Instituto de Psicologia, Universidade de Brasília, Brasília.
- Roberts, K. R., & Barret, B. B. (2011). Restaurant managers' beliefs about food safety training: An application of the Theory of Planned Behavior. *Journal of Foodservice Business Research*, 14, 206-225. doi:10.1080/15378020.2011.594379
- Rocha, J., Bolsoni-Silva, A., & Verdu, A. (2012). O uso do treino de habilidades sociais em pessoas com fobia social na terapia comportamental. *Perspectivas em Análise do Comportamento*, 3, 38-56. doi:10.18761/perspectivas.v3i1.81
- Rodrigues, A., Assmar, E. M. L., & Jablonki, B. (2015) *Psicologia Social*. Petrópolis: Vozes.
- Sanders, J., Oomens, S., Blonk, R. W., & Hazelzet, A. (2011). Explaining lower educated workers' training intentions. *Journal of Workplace Learning*, 23, 402-416. doi: 10.1108/13665621111154412
- Santhanam, R. (2002) Improving training outcomes using pre-training scripts: a theory of planned behavior approach. *Information and Organization* 12, 135–152. doi: 10.1016/S1471-7727(02)00003-9
- Schwartz, S. H. (2012). An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2, 11-25. doi:10.9707/2307-0919.1116
- Shepherd, B. H., Hartwick, J., & Warshaw, P. R. (1988). The theory of reasoned action: A meta-analysis of past research with recommendations for modifications and future research. *Journal of Consumer Research*, 15, 325–342. doi:10.1086/209170
- Siragusa, L. (2011). Determining higher education student attitudes towards engaging with online academic writing skills programs. In G. Williams, P. Statham, N. Brown & B. Cleland (Eds.), *Changing Demands, Changing Directions. Proceedings ascilite Hobart* (pp. 1136-1146).
- Soares, A. B., Poube, L. N., & Mello, T. V. D. S. (2009). Habilidades sociais e

adaptação acadêmica: um estudo comparativo em instituições de ensino público e privado. *Aletheia*, 29, 27-42.

Stajkovic, A. D., & Luthans, F. (1998). Self-efficacy and work-related performance: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 124, 240-261. doi:10.1037/0033-2909.124.2.240

Terry, D. J., & O’Leary, J. E. (1995). The theory of planned behaviour: The effects of perceived behavioural control and self-efficacy. *British Journal of Social Psychology*, 34, 199–220. doi:10.1111/j.2044-8309.1995.tb01058.x

Thøgersen, J., & Grunert-Beckman, S. C. (1997). Values and attitude formation towards emerging attitude objects: From recycling to general, waste minimizing behavior. In D. MacInnis & M. Brucks, (Eds.), *Advances in consumer research*(pp. 182-189), Vol. XXIV. Provo: Association for Consumer Research.

Torres-Harding, S. R., Siers, B., & Olson, B. D. (2012). Development and Psychometric Evaluation of the Social Justice Scale (SJS). *American Journal of Community Psychology*, 50, 77–88. doi:10.1007/s10464-011-9478-2

Torres, C. V. & Neiva, E. R. (2011). Estratégias de mensuração de atitudes em psicologia social. In C. V. Torres & E. R. Neiva (Eds.), *Psicologia Social: principais temas e vertentes* (pp. 31-57). Porto Alegre: Artmed.

Van den Putte, B. (1993). On the theory of reasoned action. Unpublished doctoral dissertation, University of Amsterdam, The Netherlands.

Vermette, L., & Godin, G. (1996). Nurses’ intentions to provide home care: The impact of AIDS and homosexuality. *AIDS Care*, 8, 479–488. doi:10.1080/09540129650125669

Vries, H., Dijkstra, M., & Kuhlman, P. (1988). Self-efficacy: the third factor besides attitude and subjective norm as a predictor of behavioural intentions. *Health Education Research*, 3, 273-282. doi:10.1093/her/3.3.273

Wachelke, J., Natividade, J., de Andrade, A., Wolter, R., & Camargo, B. (2014). Caracterização e Avaliação de um Procedimento de Coleta de Dados Online (CORP). *Avaliação Psicológica*, 12 (1), 143-146.

Weithoff, C. (2004). Motivation to Learn and Diversity Training: Application of the Theory of Planned Behavior. *Human Resource Development Quarterly*,

15, 263–278. doi:10.1002/hrdq.1103

Wu, S., & Wu, L. (2008). The impact of higher education on entrepreneurial intentions of university students in China. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15, 752–774. doi:10.1108/14626000810917843

Zenorini, R.P.C., Santos, A. A. A., & Monteiro, R. M. (2011). Motivação para aprender: relação com o desempenho de estudantes. *Paidéia (Ribeirão Preto)*, 21, 157-164. doi: 10.1590/S0103-863X2011000200003

10 Anexos

Escala de Atitude frente a Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (EA-THS)

Por favor, leia cada afirmativa com atenção e assinale na escala ao lado das frases o quanto você concorda com cada uma delas, de maneira que 1 significa "Discordo Totalmente" e 5 significa "Concordo Totalmente".

	Discordo totalmente		Nem concordo nem discordo		Concordo totalmente	
	1	2	3	4	5	5
1. A participação em um treinamento de habilidades sociais é algo que me traria muitos benefícios.	1	2	3	4	5	5
2. Penso que fazer um treinamento de habilidades sociais não acrescentaria nada na minha vida.	1	2	3	4	5	5
3. Penso que participar de um treinamento de habilidades sociais me deixaria melhor para lidar com as pessoas.	1	2	3	4	5	5
4. Gosto muito da ideia de experimentar um treinamento de habilidades sociais.	1	2	3	4	5	5
5. Participar de um treinamento de habilidades sociais não é algo que me interessa.	1	2	3	4	5	5
6. Participar de um treinamento de habilidades sociais seria algo muito importante para minha formação.	1	2	3	4	5	5
7. Participar de um treinamento de habilidades sociais me tornaria uma pessoa melhor.	1	2	3	4	5	5
8. Eu não ficaria satisfeito participando de um treinamento de habilidades sociais.	1	2	3	4	5	5

Cálculo da Média (EA-THS)

Inverter itens 2, 5 e 8.

Calcular média aritmética das respostas a todos os oito itens da escala.

Escala de Normas Subjetivas sobre Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (ENS-THS)

Por favor, leia cada afirmativa com atenção e assinale na escala ao lado das frases o quanto você concorda com cada uma delas, de maneira que 1 significa "Discordo Totalmente" e 5 significa "Concordo Totalmente".

	Discordo		Nem concordo nem discordo	Concordo	
	totalmente			totalmente	
	1	2	3	4	5
1. Penso que meus amigos apoiariam a minha participação em um treinamento de habilidades sociais.	1	2	3	4	5
2. Minha família me incentivaria a participar de um treinamento de habilidades sociais	1	2	3	4	5
3. Meus amigos ficariam felizes comigo se soubessem que estou fazendo um treinamento de habilidades sociais.	1	2	3	4	5
4. As pessoas próximas de mim que eu admiro me incentivariam a participar de um treinamento de habilidades sociais.	1	2	3	4	5
5. Acho que as pessoas que considero relevantes pra mim me apoiariam a participar de um treinamento de habilidades sociais.	1	2	3	4	5

Cálculo da Média (ENS-THS)

Nenhum item da escala precisa ser invertido.

Calcular média aritmética das respostas a todos os cinco itens da escala.

**Escala de Percepção de Controle sobre Participar de um Treinamento de
Habilidades Sociais
(EPC-THS)**

Por favor, leia cada afirmativa com atenção e assinale na escala ao lado das frases o quanto você concorda com cada uma delas, de maneira que 1 significa "Discordo Totalmente" e 5 significa "Concordo Totalmente".

	Discordo totalmente		Nem concordo nem discordo		Concordo totalmente	
	1	2	3	4	5	
1. Eu me sinto apto para fazer um treinamento de habilidades sociais.	1	2	3	4	5	
2. Acho que eu não teria capacidade de participar de um treinamento de habilidades sociais.	1	2	3	4	5	
3. Eu tenho certeza que conseguiria participar de um treinamento de habilidades sociais.	1	2	3	4	5	
4. Eu tenho certeza de que, mesmo que eu quisesse, eu não conseguiria fazer um treinamento de habilidades sociais.	1	2	3	4	5	
5. Para mim, conseguir fazer um treinamento de habilidades sociais seria muito difícil.	1	2	3	4	5	

Cálculo da Média (EPC-THS)

Inverter itens 2, 4 e 5.

Calcular média aritmética das respostas a todos os cinco itens da escala.

Escala de Intenção Comportamental em Participar de um Treinamento de Habilidades Sociais (EIC-THS)

Por favor, leia cada afirmativa com atenção e assinale na escala ao lado das frases o quanto você concorda com cada uma delas, de maneira que 1 significa "Discordo Totalmente" e 5 significa "Concordo Totalmente".

	Discordo totalmente		Nem concordo nem discordo		Concordo totalmente	
	1	2	3	4	5	
1. Tenho a intenção de fazer um treinamento de habilidades sociais.	1	2	3	4	5	
2. Estou muito motivado a participar de um treinamento de habilidades sociais.	1	2	3	4	5	
3. Não quero fazer um treinamento de habilidades sociais.	1	2	3	4	5	
4. Não estou interessado em participar de um treinamento de habilidades sociais.	1	2	3	4	5	

Cálculo da Média (EIC-THS)

Inverter itens 3 e 4.

Calcular média aritmética das respostas a todos os quatro itens da escala.