



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

Perfis de praticantes de artes marciais da
Bujinkan na cidade do Rio de Janeiro

Agnelo Bergamini de Abreu Neto

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS - CCS

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

Graduação em Administração de Empresas

Rio de Janeiro, novembro de 2016.



Agnelo Bergamini de Abreu Neto

**Perfis de praticantes de artes marciais da Bujinkan na
cidade do Rio de Janeiro**

Trabalho de Conclusão de Curso

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao programa de graduação em Administração da PUC-Rio como requisito parcial para a obtenção do título de graduação em Administração.

Orientador(a) : Barbara Levy

Rio de Janeiro
Novembro de 2016.

“Quem ajuda é sempre ajudado e precisa ensinar aquilo que aprendeu. Por isso, ele senta-se ao redor da fogueira e conta como foi seu dia de luta”.

Paulo Coelho

Agradecimentos

Primeiramente agradeço a minha família, pelo amor, incentivo e apoio incondicional ao longo de toda a minha caminhada.

À minha orientadora Bárbara, pelo suporte, paciência e amizade.

Ao professor Uchoa, companheiro de caminhada ao longo do curso de administração. Posso dizer que minha formação, inclusive pessoal, não teria sido a mesma sem sua pessoa.

Agradeço também a todos os professores que tive o privilégio de conhecer, por se dedicarem a formar mais do que bons alunos, melhores seres humanos.

Aos meus irmãos e mestres da Bujinkan, cujo carinho e disposição foram imprescindíveis para a realização deste trabalho.

Resumo

Bergamini de Abreu Neto, Agnelo. Perfis de praticantes de artes marciais da Bujinkan na cidade do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2016. 31 p Trabalho de Conclusão de Curso – Departamento de Administração. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

O presente trabalho pretende determinar quais os possíveis perfis de praticantes de artes marciais da Bujinkan Budo Taijutsu no que tange as suas motivações para ingressarem na prática e, posteriormente, a permanecerem na mesma. A fim de alcançar esses objetivos o autor foi a campo entrevistar membros dessa organização de artes marciais, tanto alunos quanto instrutores.

Palavras- chave

Bujinkan, Budo, Taijutsu, tradição, ninjutsu, samurai, shinobi, perfil de praticante, marketing digital, marketing de referência, artes marciais, Masaaki Hatsumi, Daniel Hernández, Miguel dos Santos, Victor Passos.

Abstract

Bergamini de Abreu Neto, Agnelo. Profiles of Bujinkan martial arts practitioner in the city of Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2016. 31 p. Trabalho de Conclusão de Curso – Departamento de Administração. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

The current paper intends to determine which are the possible profiles of martial arts practitioner of the Bujinkan Budo Taijutsu concerning their motivations to initiate in the practice and later on to continue in there. For this purpose the author went on the field to interview members of this martial arts organization, including students as well as instructors.

Key-words

Bujinkan, Budo, Taijutsu, tradition, ninjutsu, samurai, shinobi, practitioner profile, digital marketing, reference marketing, martial arts, Masaaki Hatsumi, Daneil Hernández, Miguel do Santos, Victor Passos.

Sumário

1 O tema e o problema de estudo	1
1.1. Introdução ao tema e ao problema do estudo	1
1.2. Objetivo do estudo	2
1.3. Objetivos intermediários do estudo	2
1.4. Delimitação e foco do estudo	3
1.5. Justificativa e relevância do estudo	3
2 Revisão de literatura	4
2.1. Conceito de Motivação	4
2.2. Elementos-Chave da Bujinkan Budo Taijutsu	10
3 Métodos e procedimentos de coleta e de análise de dados do estudo	15
3.1. Método de pesquisa utilizado	15
3.2. Fontes de informação selecionadas para coleta de dados no estudo	15
3.3. Procedimentos e instrumentos de coleta de dados utilizados no estudo	16
3.4. Formas de tratamento e análise dos dados coletados para o estudo	16
4 Apresentação e análise dos resultados	18
4.1. Descrição dos entrevistados	18
4.2. Análise dos resultados	20
4.2.1. Entrevistas com os praticantes	20
5 Conclusões e recomendações para novos estudos	26
5.1. Sugestões e recomendações para novos estudos	27
6 Referências Bibliográficas	29
Anexo 1 Roteiro semiestruturado para as entrevistas pessoais	30

Lista de figuras

Figura 1 - Pirâmide das necessidades de Maslow.....	5
Figura 2 - Motivos psicológicos de McGuire (1974).....	7
Figura 3 - Sistema de graduação Bujinkan.....	12
Figura 4 - Técnicas básicas da Bujinkan.....	14
Figura 5 – Perfil dos entrevistados.....	19
Figura 6 - Perfil dos praticantes.....	22
Figura 7 - Evolução do perfil ao longo do tempo.....	24

1 O tema e o problema de estudo

1.1.Introdução ao tema e ao problema do estudo

As artes marciais compreendem diversas modalidades de luta desenvolvidas por diferentes motivos em diversas regiões do mundo e diferentes períodos históricos. Tem por objetivo a defesa pessoal, competição, exercícios para a melhoria e manutenção da saúde pessoal, entretenimento e desenvolvimento pessoal (RUFINO apud Lorenzo, Silva e Teixeira, 2010).

A Bujinkan Budo Taijutsu é uma organização de artes marciais criada em 1972 pelo Dr. Masaaki Hatsumi para preservar os ensinamentos de nove escolas de artes marciais tradicionais japonesas. O Dr. Hatsumi é conhecido internacionalmente como escritor, poeta e pintor, tendo obras expostas ao redor do mundo. Já trabalhou na produção e coordenação de algumas obras cinematográficas japonesas como a série televisiva “Shinobi no Mono” e o seriado “Jiraya, O Incrível Ninja”, onde interpretava uma das personagens principais da série. Além disso, é graduado em medicina pela universidade Meiji, em Tokyo, como traumatologista, sendo diretor de sua própria clínica na cidade de Noda, na província de Chiba. Hoje é tido como um tesouro nacional vivo no Japão.

No treinamento, o praticante desenvolve o uso de diferentes armas brancas como espadas (Katana, wakizashi, kodachi), lanças (Yari, kama-yari), bastão (Hambo, jo, bo), arco e flecha, entre outras. Trabalha-se também o combate desarmado, a defesa pessoal, técnicas de movimentação corporal (rolamentos, quedas, formas de caminhar), técnicas de meditação e sobrevivência, além dos aspectos filosóficos das artes marciais, como o princípio da não agressão, da conduta correta e respeitosa, da mente tranquila e do coração puro.

O propósito maior das artes marciais reais é manter a paz e a liberdade. As artes marciais são para manter a felicidade e levar a experiência da felicidade aos outros. Para manter este tipo de arte marcial e este tipo de espírito é que a Bujinkan Dojo existe. (Dr. Masaaki Hatsumi - PhD., Soke Bujinkan Dojo)

A Bujinkan não realiza competições e não patrocina eventos relacionados à prática esportiva dentro ou fora do Japão. Seu foco está no treinamento de técnicas de combate antigas, onde as regras que se aplicavam eram as do campo

de batalha feudais. Golpes considerados baixos ou desleais em competições modernas são aplicados no treinamento, visto que no período histórico em que foram desenvolvidas as escolas praticadas na Bujinkan era necessário proteger suas terras, sua família e clã em meio a guerras e conflitos. Para o praticante de artes marciais, a única circunstância em que se é permitido entrar em combate é em situação de vida ou morte, pela defesa da pátria e dos próximos a você.

Os princípios tradicionais ainda encontram espaço no cotidiano moderno, tanto oriental quanto ocidental, auxiliando as pessoas de diversas formas. O alívio de estresse pela prática física ou pelos ensinamentos filosóficos, a manutenção da saúde do corpo e mente, o auxílio à superação de obstáculos e desafios em diversos meios são alguns dos possíveis benefícios dessa prática. Ainda hoje empresários encontram lições gerenciais importantes na literatura antiga, como no caso do clássico “A Arte da Guerra” do estrategista chinês Sun Tzu, escrito há 2.500 anos e de “Go Rin no Sho” (referido comumente por “o livro dos cinco anéis”) de Miamoto Musashi, tido como o maior samurai da história do Japão.

Considerando que existem diferentes motivações para um indivíduo escolher praticar uma determinada arte marcial, indagou-se: que perfis de budokas (praticantes da Bujinkan Budo Taijutsu) podem ser observados em relação à motivação para a prática dessa arte marcial?

1.2.Objetivo do estudo

Este trabalho teve como objetivo identificar diferentes perfis de budokas (praticantes da Bujinkan) no que se refere à motivação para a realização de artes marciais da Bujinkan Budo Taijutsu.

1.3.Objetivos intermediários do estudo

A fim de se atingir o objetivo proposto por esse estudo deve-se cumprir algumas etapas, denominadas aqui objetivos intermediários.

- Investigar aspectos do perfil demográfico e psicossocial de praticantes de Bujinkan Budo Taijutsu;
- Conhecer suas motivações para início da prática de Bujinkan Budo Taijutsu;
- Entender as motivações para a continuidade da prática dessa arte marcial.

1.4.Delimitação e foco do estudo

Por meio de pesquisa qualitativa via entrevistas pessoais, pretendeu-se identificar os perfis dos praticantes de artes marciais da Bujinkan Budo Taijutsu segundo suas motivações para realizar tal prática. O estudo foi realizado na cidade do Rio de Janeiro com indivíduos que costumavam praticar essa arte marcial no período em que o estudo está sendo realizado.

1.5.Justificativa e relevância do estudo

Em um momento inicial de pesquisa foi constatado que há uma deficiência de materiais de estudos e pesquisas a respeito dos praticantes de artes marciais da Bujinkan Budo Taijutsu. O conhecimento que este trabalho produziu pode ser utilizado pelos instrutores da Bujinkan e empresários do setor esportivo para se oferecer um serviço adequado a determinados perfis de praticantes e desenvolver a sua estratégia de comunicação de maneira mais adequada ao seu público alvo. Além disso, o presente estudo contribuiu para um melhor entendimento das aplicações das teorias de motivação para praticantes de artes marciais.

2 Revisão de literatura

Para elaborar este estudo fez-se necessária a busca de referências teóricas que tratam do conceito de motivação e sua aplicabilidade dentro do tema de comportamento do consumidor. Foi feito também um aprofundamento de elementos-chave do ambiente em que está inserida a Bujinkan Budo Taijutsu.

2.1. Conceito de Motivação

A palavra motivação é originada do latim *motivos, moveres*, que significa deslocar-se, mover-se. Um indivíduo motivado, portanto, age em busca de novos desafios, novas conquistas. Pode ainda ser observada a distinção entre a motivação intrínseca, que compreende necessidades internas, pessoais, da motivação extrínseca, surgida em função do desejo de reforço ou da fuga de uma punição. (NAKAMURA, 2005)

A motivação é um conceito diversas vezes utilizado para se explicar diferentes comportamentos de diferentes indivíduos, sendo formalmente definida como “um conjunto de forças dentro de uma pessoa responsáveis pelo nível, direção e persistência do esforço dispendido”. (SCHERMERHORN, 1998, p.86)

Abraham Maslow (1908-1970), por exemplo, em 1954 concebeu um modelo de hierarquia das necessidades, conhecido como Teoria das Necessidades de Maslow que buscou definir, organizando por prioridade, as principais necessidades humanas a serem supridas para que então o indivíduo possa sentir-se motivado e realizado. Maslow desenvolveu a pirâmide de necessidades tendo nos primeiros níveis, na base da pirâmide, as necessidades de nível inferior (necessidades fisiológicas e de segurança), e os níveis acima as necessidades de nível superior (necessidades sociais, de estima e auto realização). (SCHERMERHORN, 1998)

As necessidades fisiológicas são relacionadas às funções biológicas dos seres humanos, como a necessidade de respirar, de se alimentar, de repouso, necessidades sexuais e assim por diante. As necessidades de segurança são relacionadas ao sentimento de estabilidade do ambiente, onde deve haver ordem, segurança e ausência de perigo. (SCHERMERHORN, 1998)

As necessidades de nível inferior são de caráter extrínseco, pois são atendidas externamente, através de condições físicas do ambiente, como espaço adequado para a realização de uma atividade ou a remuneração pelo trabalho. (ROBBINS, 2011)

As necessidades sociais estão ligadas à manutenção das relações interpessoais, onde um indivíduo busca pertencer a um grupo, receber afeto de indivíduos e manter boas relações. O nível das necessidades de estima é dividido em duas perspectivas. O reconhecimento que um indivíduo dá a si mesmo e o reconhecimento dos outros acerca das capacidades desse indivíduo de adequação. O quão capaz e digno uma pessoa é julgada ser, seu reconhecimento e poder perante determinado grupo. Já o último nível da pirâmide é o da necessidade de auto realização, que inclui a realização pessoal e aproveitamento de todo o potencial que uma pessoa possui. (ROBBINS, 2011)

Essas necessidades de nível superior são internas ao indivíduo, pois envolvem as sensações do mesmo em relação ao ambiente que o cerca, como o senso de realização pessoal e sua autoestima. (ROBBINS, 2011)

Figura 1 - Pirâmide das necessidades de Maslow



Fonte: NPU – Nec Plus Ultra

Atualmente esse modelo sofre críticas sobre sua aplicabilidade, principalmente devido ao fato de que para sentir-se auto realizada uma pessoa

não necessariamente precisa satisfazer todos os níveis da pirâmide e que, portanto, não há uma relação hierárquica entre as necessidades. O pressuposto de que para avançar de um nível para outro na pirâmide é necessário primeiro satisfazer, ao menos parcialmente, determinada necessidade está equivocado. No entanto, a teoria das necessidades de Maslow foi de extrema importância para o avanço do estudo sobre motivação, levando ao desenvolvimento de outras obras sobre o tema.

A principal teoria de motivação utilizada para o desenvolvimento da pesquisa deste trabalho foi a das Motivações Psicológicas de McGuire (1974). Diferentemente de Maslow, que buscava estabelecer uma relação hierárquica entre as necessidades que as pessoas tentam suprir, McGuire quis determinar quais necessidades impulsionam determinados comportamentos.

Segundo o autor, seu sistema organiza em categorias as motivações que levam os consumidores a satisfazerem um desejo de compra ou de consumo, facilitando a identificação de quais necessidades os consumidores buscam suprir em determinada situação. (HAWKINS, 1998)

McGuire (1974) propôs haver 16 categorias de motivos de compra e que através deles é possível identificar o que o consumidor quer, ou busca, e o quanto ele quer. Esses motivos de compra podem ser classificados em duas principais categorias:

- Motivos cognitivos: O consumidor busca suprir uma necessidade através do pensamento cognitivo, do raciocínio lógico; e
- Motivos afetivos: O consumidor busca suprir uma necessidade através de aspectos emocionais, dos sentimentos em relação a algo.

Após determinar a qual dos dois grupos a motivação pertence, deve-se classificar se essa motivação está orientada para:

- Preservar o *status quo* perante determinado grupo social (orientação à preservação); ou
- Para o crescimento pessoal do indivíduo (orientação ao crescimento).

O cruzamento dessas duas dimensões resulta em quatro grandes categorias de motivos psicológicos, cada um deles contendo quatro subcategorias de motivos, formando um total de 16 categorias de tipos de motivos de compra, conforme mostrado na Figura 2.

Figura 2 - Motivos psicológicos de McGuire (1974)

Motivos	Orientação	Categorias			
Motivos cognitivos	Para a Preservação:	Consistência	Atribuição	Categorização	Símbolos
	Para o Crescimento:	Independência	Novidade	Teleologia	Utilidade
Motivos afetivos	Para a Preservação:	Redução de Tensão	Auto Expressão	Defesa do Ego	Reforço
	Para o Crescimento:	Afirmação	Afiliação	Identificação	Modelo

Fonte: Elaborada pelo autor

A teoria das Motivações Psicológicas de McGuire (1974) apresenta de forma detalhada as principais motivações que os consumidores buscam satisfazer e suprir, seja por motivos de crescimento pessoal ou para a preservação do *status quo*, através da categorização dessas necessidades. O presente estudo utilizou como base tais categorias para a classificação dos perfis dos praticantes da Bujinkan Budo Taijutsu na cidade do Rio de Janeiro. As quatro categorias e suas respectivas subcategorias propostas nessa teoria são detalhadas nos itens a seguir.

2.1.1 Motivos cognitivos de preservação

Nessa categoria o consumidor busca proteger seu *status quo* perante um determinado grupo através do raciocínio lógico. Por exemplo, um indivíduo que utiliza determinadas roupas e acessórios para que os outros o reconheçam como uma pessoa respeitável (HAWKINS, 1998)

Os motivos cognitivos de preservação se subdividem em quatro grupos. O primeiro deles é o da necessidade de consistência, que é a necessidade por equilíbrio interno. As pessoas têm o desejo de que todas as suas partes sejam consistentes umas com as outras. Um fã de música country comprará botas de cowboy e acessórios identificáveis como característicos de quem está envolvido nesse tipo de música.

O segundo é da necessidade de atribuição: as pessoas têm a necessidade de determinar o que ou quem causa as coisas que acontecem com elas. Podendo

essas causas serem atribuídas a elementos externos como o destino ou elas mesmas.

Já a necessidade de categorizar envolve a habilidade de os consumidores poderem lidar com mais informação de uma vez, via a criação de categorias. O uso de estereótipos para facilitar o processamento de informação é uma dessas formas de simplificação da informação.

Por fim, a necessidade de símbolos é a necessidade de observarmos símbolos e referências nos outros para deduzir o que pensam ou sentem. As roupas que os outros vestem e os carros que dirigem são bons exemplos, pois a partir dos mesmos criamos ideias a respeito de como aquele indivíduo deva ser.

Consumidores da categoria de motivos cognitivos de preservação buscam suprir necessidades relacionadas à imagem que têm de si mesmos e dos outros, buscando serem reconhecidos com base em suas características e hábitos de consumo.

2.1.2 Motivos cognitivos de crescimento

Consumidores que, através de raciocínio lógico, buscam crescimento pessoal, têm suas motivações dentro dessa categoria. Por exemplo, uma pessoa que planeja uma viagem para realizar algum curso de formação no exterior. (HAWKINS, 1998). Também esses motivos podem ser divididos em quatro grupos.

O primeiro grupo é a necessidade de independência, correspondendo à necessidade de sentir-se dono de si mesmo. Muitos consumidores buscam se afirmar como indivíduos através de produtos marcados como edição limitada ou única, dessa forma atestando também serem diferentes, únicos.

O segundo grupo é o da necessidade de novidade. Comumente pessoas com rotina mais ativa buscam férias mais tranquilas, enquanto pessoas com o dia a dia mais estável buscam férias emocionantes. Consumidores que têm necessidade de adquirir e experimentar coisas novas se enquadram nesse grupo.

O terceiro grupo é o da necessidade de teleologia: O impulso de, através do consumo, alcançar determinado resultado ou estado final. Um consumidor que segue uma dieta baseada em produtos alimentícios saudáveis espera usufruir de uma melhor qualidade de vida.

O quarto grupo é o da necessidade de utilidade. É o grupo movido pelo impulso de descobrir novas informações a fim de resolver determinados problemas, como comprar um livro de receitas de bolo ou um guia de viagens.

2.1.3 Motivos afetivos de preservação

Um consumidor preocupado com sua imagem, que está orientado para a preservação do *status quo* e que usa a emoção e sentimentos na decisão de compra, se encontra nessa categoria. (HAWKINS, 1998). Em determinado círculo social todos que possuem piercings são vistos como descolados, por exemplo. Assim, um membro desse círculo pode passar a utilizar piercings para conservar sua imagem como descolado.

O primeiro grupo dessa categoria é o da necessidade de redução de tensão: As pessoas têm a necessidade de reduzir o estresse e consomem produtos que as ajudem a fazê-lo. Uma atividade física com o objetivo de aliviar a tensão como, por exemplo, dança.

O segundo é o da necessidade de auto expressão: É a necessidade de uma pessoa se expressar perante as outras. Os objetos e pertences de um determinado indivíduo transmitem quem ele é. Uma tatuagem, por exemplo, pode ser utilizada como forma de auto expressão.

O terceiro grupo é o da necessidade de defesa do ego: Pessoas que se preocupam em defenderem seu ego, sua identidade constituem esse grupo. Um consumidor inseguro buscará comprar marcas bem estabelecidas e conhecidas para evitar ser rotulado como socialmente incorreto.

Grupo de necessidade de reforço: As pessoas são motivadas a agir porque percebem receber algo positivo em troca. Um indivíduo que frequenta determinado restaurante, considerado sofisticado, com o objetivo de receber reconhecimento no seu círculo de amigos se enquadra nesse grupo.

2.1.4 Motivos afetivos de crescimento

Consumidores que utilizam aspectos emocionais na tomada de decisão e estão orientados para o seu crescimento pessoal se enquadram nessa categoria. (HAWKINS, 1998). São exemplos a escolha por bens de consumo e serviços que aumentam a autoestima ou a filiação com determinadas causas do interesse do consumidor.

O primeiro grupo dessa categoria é o da necessidade de afirmação: É a necessidade de aumentar a autoestima, seja através do consumo de um produto de beleza ou o início da prática de uma atividade como ir à academia.

Grupo de necessidade de afiliação: É a necessidade de desenvolver relacionamentos satisfatórios e benéficos com outros. Por exemplo, um indivíduo que busca frequentar determinados locais com o objetivo de desenvolver esses relacionamentos.

O terceiro grupo é o da necessidade de identificação: A necessidade de se adotar novos papéis, satisfatórios, em determinados contextos caracteriza os consumidores pertencentes a este grupo. Um indivíduo que inicia uma prática com um grupo por que se identificou com essas pessoas.

O último grupo dessa categoria é o da necessidade por um modelo: É a necessidade de basear seu comportamento em determinado(s) modelo(s), como crianças ao copiarem as ações que observam de seus pais.

2.2. Elementos-Chave da Bujinkan Budo Taijutsu

Atualmente, há cerca de cem mil praticantes na Bujinkan Budo Taijutsu, de acordo com o Honbu Dojo (Dojo central da Bujinkan), espalhados pela Ásia, Oceania, Europa e Américas. (BUJINKAN HONBU DOJO, 2016). No entanto, nos primeiros anos da escola o único lugar onde se podia praticar era no Japão, sob a instrução direta do Dr. Masaaki Hatsumi. A fim de que sua arte e filosofias pudessem ser transmitidas ao redor do mundo, algo que na época era mal visto por japoneses, que preferiam não ensinar artes marciais aos ocidentais, a escola adotou um sistema novo de transmissão. Era permitido que ocidentais treinassem no Japão e que, quando alcançado o devido grau de treinamento, ensinassem a arte em seus respectivos países, com a missão de difundir a Bujinkan ao redor do mundo. Esses membros mais antigos são hoje os embaixadores da escola, tendo alcançado o grau máximo na hierarquia da Bujinkan. (HATSUMI, 2004)

Um desses membros antigos é o argentino Daniel Hernández, aluno direto do Dr. Hatsumi. Fundou o primeiro dojo da Bujinkan na América Latina em 1986, dojo esse nomeado Tan Go Dojo, e desde então é um dos principais mestres da escola a disseminar os conhecimentos no continente. O seu primeiro aluno a se tornar faixa preta, Miguel dos Santos, recebeu a tarefa de levar a Bujinkan Budo Taijutsu ao Brasil, no Rio de Janeiro e desde 1997 ministra aulas na região. Sensei Miguel é responsável pelo Fudo Myo Mayadish Dojo, sendo atualmente faixa preta 10º grau. Conta ainda com o auxílio de seu aluno mais graduado, Sensei Victor Passos, faixa preta 6º grau, para administrar a escola. (PASSOS, 2016)

O nome Bujinkan Budo Taijutsu é formado por três palavras com significados complexos. Não existe uma tradução literal para a palavra Bujinkan, mas a mesma pode ser interpretada como “a casa do guerreiro divino” ou “a casa do Deus guerreiro”. O nome foi criado pelo Dr. Hatsumi em homenagem ao seu falecido mestre, Toshitsugo Takamatsu (1887-1972), de quem era também amigo próximo. Takamatsu sensei foi reconhecido durante sua vida como um grande mestre de lutas e participou de diversos confrontos de vida ou morte. (ETTIG, 2006)

O termo Budo, criado pelos japoneses após o período Meiji do Japão (1867-1902), significa literalmente “caminho da guerra”. Nos tempos modernos, porém, a palavra Budo deve ser interpretada como a prática civilizada de uma arte marcial antiga tendo como objetivo maior trazer benefícios para o praticante e a sociedade. (HATSUMI, 1988)

Finalmente, Taijutsu se refere às artes de luta corporais e é utilizado no Japão de forma genérica para designar diversas artes marciais. O nome Bujinkan Budo Taijutsu é comumente tratado simplesmente por Bujinkan.

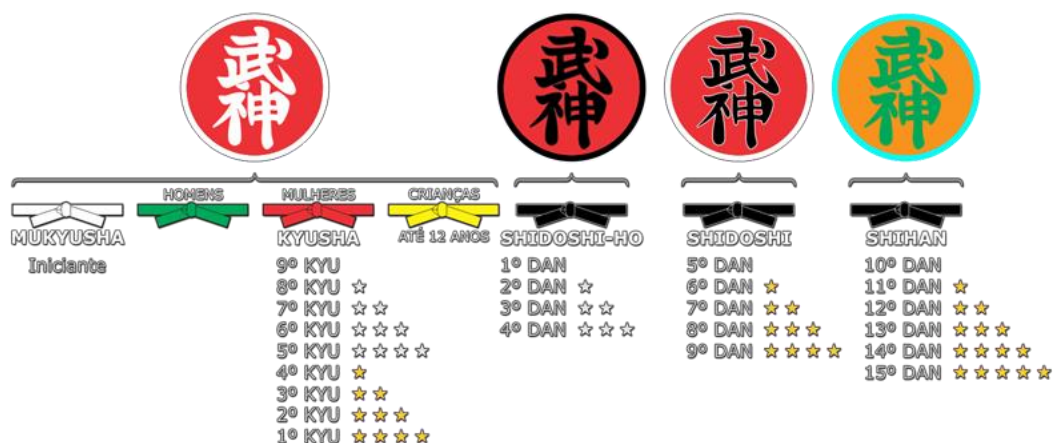
Na Bujinkan são ensinadas nove escolas, ou nove tradições antigas (Ryuha). Três delas são de linhagem samurai (Kukishinden Happo Bikenjutsu, Shinden Fudo Ryu Dakentaijutsu e Takagi Yoshin Ryu Jutaijutsu), três outras escolas são de linhagem guerreira (Koto Ryu Koppojutsu, Gikkan Ryu Koppojutsu e Gyokko Ryu Kosshijutsu) e três escolas são de linhagem shinobi/ninja (Togakure Ryu Ninpo Taijutsu, Kumogakure Ryu Ninpo e Gyokoshin Ryu Ninpo). Juntas essas escolas formam o legado transmitido por Takamatsu Toshitsugo para o Dr. Masaaki Hatsumi. (HATSUMI, 1988)

O sistema utilizado para determinar o grau de evolução do aluno difere do sistema de faixas coloridas adotado comumente no ocidente. Isso se justifica para não estimular a competição entre os praticantes, uma vez que a competição leva ao ego, que é, para o Dr. Hatsumi, o maior inimigo do guerreiro. (PASSOS, 2016)

Praticantes iniciantes usam a faixa branca como nas demais artes marciais mais conhecidas, porém, a partir do primeiro exame de graduação o sistema da Bujinkan se difere dos demais. Homens passam a utilizar a faixa verde, mulheres a vermelha (o que pode variar de país para país, podendo ser utilizada também a faixa verde) e crianças (praticantes até 12 anos de idade) a faixa amarela. São dez níveis de graduação (Kyu) entre a faixa branca (10º Kyu) e a faixa preta (1º dan) onde a faixa verde/vermelha corresponde ao 9º Kyu. Para se determinar o nível de Kyu do praticante deve-se observar o número de estrelas em volta do seu Bujin (caractere japonês costurado no lado esquerdo da parte frontal do quimono, sendo traduzido livremente como guerreiro divino). As cores do Bujin também

indicam a graduação do praticante (PASSOS, 2014). As diferentes faixas e graduações são mostradas na Figura 3.

Figura 3 - Sistema de graduação Bujinkan



Fonte: Bujinkan Ninpo Hikan Dojo

Ao iniciar a prática dentro da Bujinkan, o aluno deve estar de acordo com todas as regras de conduta adequadas ao ambiente do Dojo (local onde se realiza a prática de artes marciais no Japão e significa literalmente local de iluminação). A forma de tratar seus companheiros de treino e o Sensei (mestre, instrutor) bem como de se movimentar pelo local de treino, devem estar de acordo com as tradições da arte. De acordo com o Fudo Myo Dojo Rio de Janeiro, as regras de conduta são:

1-É responsabilidade de todos manter as regras tradicionais de conduta no dojo. Este espírito vem do Fundador e deve ser respeitado, honrado e mantido.

2-É de responsabilidade de todos criar uma atmosfera positiva de harmonia e respeito.

3-O dojo não deve ser utilizado para outro fim a que se destina, salvo expressa ordem do sensei.

4-É decisão do sensei quando ele deve ensinar alguma técnica. Não se pode comprar técnicas. A mensalidade é uma pequena parcela para ajudar a pagar as despesas para o local de treinamento e é uma forma muito pequena de demonstrar a gratidão do aluno ao mestre por seus ensinamentos.

5-É um dever moral de todos usar as técnicas para fins pacíficos visando sempre construir.

6-Não deve haver conflitos do Ego no tatame. Não há espaço para competições de vaidade.

7-Cada pessoa tem condições e razões diferentes para treinar. Devemos respeitar suas expectativas.

8-Jamais se deve contra argumentar com o professor.

9-Jamais deixe de fazer a reverência ao entrar e sair do dojo.

10-Sente-se sempre em seiza ou com as pernas cruzadas no estilo japonês, no caso de ter problemas no joelho.

11-Quando o sensei demonstra uma técnica, fique sempre em seiza, após, faça uma reverência, e comece imediatamente a praticar.

12-Se for absolutamente necessário perguntar algo ao sensei, vá até ele, não o chame para si.

13-Respeite os alunos mais experientes, jamais discuta se as técnicas estão erradas ou não.


14-Não converse em cima do tatame. Arte marcial é experiência.

15-Não se deve usar joias, mascar coisas no tatame. Além do corpo, somente se usa o uniforme.

O conjunto de técnicas base na Bujinkan denomina-se Taijutsu (técnicas de combate desarmado), é a partir desse ponto que se desenvolve outras habilidades, como Bojutsu (técnicas com bastão longo) e Kenjutsu (técnicas com espada). Dentro do Taijutsu há três subcategorias de técnicas, que por sua vez se dividem em outras mais, conforme mostrado na Figura 4.

- Taihen-Jutsu: Técnicas de movimentação corporal, incluindo saltos, rolamentos, esquivas, posturas de combate, quedas, etc.
- Daken-Taijutsu: Técnicas de combate utilizando-se golpes de percussão e/ou pressão, incluindo socos, chutes, cotoveladas, joelhadas, etc. É uma abordagem diferente de outras artes marciais, como o Karatê.
- Ju-Taijutsu: Conjunto de técnicas suaves, envolvendo chaves, projeções, imobilizações e estrangulamentos. Também utiliza uma abordagem diferente de outras artes marciais mais modernas como o Judô e Jujutsu.

Figura 4 - Técnicas básicas da Bujinkan

 <p>Taijutsu – Técnicas Básicas</p>	Taihen-Jutsu	Kaiten-Ukemi (Rolamentos e quedas)
		Tobi (Saltos)
		Kamae (Posturas)
	Daken-Taijutsu	Koppo-Jutsu (ataque e quebraimento de ossos)
		Koshi-Jutsu (ataque aos músculos e pontos vitais)
	Ju-Taijutsu	Nage-Wasa (projeções)
		Gyaku-Wasa (torções e luxações)
		Shime-Wasa (estrangulamentos)

Fonte: Elaborada pelo autor

“O princípio secreto do Taijutsu é conhecer os fundamentos da paz” (Dr. Masaaki Hatsumi - PhD., Soke Bujinkan Dojo)

3 Métodos e procedimentos de coleta e de análise de dados do estudo

Este capítulo, dividido em quatro seções, apresenta informações sobre a forma como a pesquisa foi realizada, o método de pesquisa empregado, quais as fontes utilizadas e a forma com que os dados coletados foram tratados.

3.1.Método de pesquisa utilizado

A fim de compreender os perfis de praticantes de Bujinkan Budo Taijutsu na cidade do Rio de Janeiro segundo suas motivações para iniciar a prática, bem como suas motivações para permanecer como praticante, o presente estudo foi conduzido segundo o método da pesquisa qualitativa, através da técnica de entrevistas individuais. Conforme Samara (2002, p.31) tal método “tem como característica principal compreender as relações de consumo em profundidade”. Sobre a técnica de entrevista escolhida, completa: “sua análise verticalizada em relação ao objeto em estudo permite identificar pontos comuns e distintivos presentes na amostra escolhida”.

3.2. Fontes de informação selecionadas para coleta de dados no estudo

A fonte de informação para a produção do conteúdo da presente pesquisa foi exclusivamente o praticante de artes marciais da Bujinkan Budo Taijutsu através de entrevistas pessoais. Foram entrevistados praticantes de ambos os gêneros, sem limite de idade, bem como instrutores da escola, por sua vez também praticantes de Bujinkan.

Os entrevistados foram selecionados pelos critérios de acessibilidade para a participação do estudo e frequência com que praticam a Bujinkan. Respondentes com frequência de prática inferior a uma sessão de treino semanal no local próprio para tal fim foram desconsiderados. Vale ressaltar que uma parcela dos entrevistados está um longo período de tempo envolvido na prática da Bujinkan, limitando, assim, sua capacidade de definir sua motivação inicial para o ingresso na mesma.

3.3.Procedimentos e instrumentos de coleta de dados utilizados no estudo

O método utilizado para a realização da coleta de dados do presente trabalho foi o de contato pessoal, realizando-se entrevistas individuais com praticantes da Bujinkan Budo Taijutsu. Esse método foi escolhido por possibilitar ao entrevistador controle sobre o grupo de participantes, selecionando apenas praticantes ativos da escola. Possibilita também entrevistas mais longas onde a capacidade de observação do entrevistador é necessária. Essa característica do método escolhido utiliza-se da experiência do autor de compreender aspectos internos da arte marcial evidenciados pelos entrevistados, estando familiarizado com termos específicos desse ambiente.

Tendo em vista o principal objetivo do trabalho de identificar perfis de praticantes da Bujinkan Budo Taijutsu, o presente método possibilita uma análise mais profunda dos fatores determinantes destes perfis, uma vez que detecta tendências não mensuráveis, conforme Samara (2002, p.32), “pesquisas qualitativas detectam tendências não mensuráveis, ou não quantificáveis”, tendo como consequência também não ser adequado generalizar resultados para toda a população.

O pesquisador tinha contato prévio com os instrutores responsáveis pelos dojos onde foram realizadas as entrevistas (um na zona Norte e outro na zona Oeste da cidade do Rio de Janeiro), uma vez que também é praticante de Bujinkan. O pesquisador entrou em contato com os possíveis respondentes diretamente nos locais de treino, tendo a prévia autorização dos instrutores para realizar a abordagem. Dessa forma as entrevistas tomaram um tom informal, sendo conduzidas diretamente no tatame de treino, com os entrevistados ainda vestindo seus uniformes de prática.

3.4.Formas de tratamento e análise dos dados coletados para o estudo

Todas as entrevistas foram gravadas mediante a autorização dos respondentes para tal. Todo o processo de entrevista foi realizado seguindo-se um roteiro semiestruturado. No caso das entrevistas com os instrutores da Bujinkan, o pesquisador permitiu que o discurso dos mesmos ocorresse de forma mais livre, tendo em vista que, por conta de sua maior experiência na escola, podiam contribuir com uma visão mais holística dos sobre os alunos da Bujinkan.

Foram realizadas transcrições dos principais trechos das entrevistas para que fosse possível organizar os dados coletados. Esses dados foram ordenados em dois grandes grupos para análise. O primeiro grupo era composto por praticantes com até 5 anos de treino na escola. O segundo por indivíduos com 5 anos ou mais de experiência. O pesquisador realizou a separação dos grupos pelo critério de tempo de treino com base em sua própria experiência como praticante. Suas observações acerca do comportamento de companheiros de treino e instrutores o levaram a relacionar essas duas variáveis, motivação e objetivos. Através desses agrupamentos buscou-se determinar os diferentes fatores motivacionais envolvidos na decisão dos membros de ambos os grupos de iniciarem e continuarem sua prática na Bujinkan.

Foram observadas duas limitações durante a realização do estudo. A primeira é a dependência pela memória dos entrevistados, uma vez que foram pedidos relatos sobre suas motivações pessoais para início da prática da Bujinkan Budo Taijutsu, no período em que começaram a treinar. Ressaltando-se que alguns dos respondentes já estavam envolvidos com a Bujinkan há mais de dez anos.

A segunda limitação observada é acerca do pesquisador. O mesmo é praticante da Bujinkan Budo Taijutsu, o que torna possível ter sido gerado um viés na etapa de coleta de dados e análise das informações durante a realização do presente estudo.

4 Apresentação e análise dos resultados

Neste capítulo, organizado em 2 seções, são apresentados e discutidos os principais resultados da pesquisa. A primeira seção apresenta o perfil dos entrevistados; e a segunda apresenta os resultados da pesquisa de campo bem como as reflexões, interpretações e análises feitas a partir do material bibliográfico e da pesquisa.

4.1. Descrição dos entrevistados

Foram selecionados dois dos principais dojos da Bujinkan Budo Taijutsu da cidade do Rio de Janeiro para a realização do presente estudo: um na zona Norte, outro na zona Oeste da cidade. As entrevistas foram realizadas através de um roteiro semiestruturado, apresentado no Anexo 1.

Ao todo foram realizadas 20 entrevistas individuais, conduzidas nos locais de treino com pessoas de ambos os sexos e idade variando entre 15 e 60 anos. Vale ressaltar que nesse conjunto de informantes havia praticantes com poucos meses de experiência e outros com anos de prática. O perfil dos entrevistados pode ser visto na Figura 5 a seguir:

Figura 5 – Perfil dos entrevistados

Nome	Idade (anos)	Tempo de Prática	Aluno/Instrutor
Vanessa	60	3 anos	Aluno
Arthur	15	10 meses	Aluno
Bruna	29	1 ano	Aluno
Carlos	17	2 meses	Aluno
Pedro	24	2 anos	Aluno
Felipe	33	9 anos	Instrutor
Joao	37	12 anos	Instrutor
Rafael	26	6 anos	Aluno
Rodrigo	32	10 anos	Instrutor
Júlio	44	2 anos	Aluno
Gustavo	34	6 meses	Aluno
Thiago	26	3 meses	Aluno
Leonardo	34	8 anos	Instrutor
Anderson	23	6 meses	Aluno
Diogo	30	4 anos	Aluno
Vicente	41	19 anos	Instrutor
Roberto	28	8 anos	Aluno
Bianca	21	8 meses	Aluno
Lucas	27	4 anos	Aluno
Samara	30	3 anos	Aluno

Fonte: Elaborada pelo próprio autor

A maior parte dos entrevistados está localizada em um raio de até 10 quilômetros do dojo onde praticam, utilizando transportes coletivos como principal forma de locomoção.

As entrevistas ocorreram com clima informal, sendo conduzidas durante ou após os treinos dos participantes. Os instrutores concederam ao pesquisador e entrevistados a liberdade de realizar as entrevistas enquanto os treinos ocorriam, em espaço reservado para que uma atividade não comprometesse a outra. O roteiro semiestruturado permitiu ao pesquisador adaptar e conduzir as mesmas de forma a permitir uma conversação fluída.

4.2. Análise dos resultados

4.2.1. Entrevistas com os praticantes

Após a coleta das informações básicas a respeito do entrevistado, sua idade e região onde mora, o primeiro assunto tratado durante as entrevistas foi a respeito do tempo de prática e como se deu o primeiro contato do indivíduo com a Bujinkan, suas primeiras aulas e como foi sua impressão geral sobre a escola e outros integrantes. Ressalta-se que praticantes mais antigos tiveram maior dificuldade de fornecer detalhes precisos sobre seu primeiro contato, tendo em vista que alguns possuem mais de dez anos de Bujinkan. A esse respeito o entrevistado Rodrigo (10 anos de prática na escola) comentou: “Faz bastante tempo, me lembro de forma geral que fui bem recebido e que gostei da aula, mas de nenhum detalhe específico”.

As duas principais formas de divulgação que alcançaram esses praticantes foram o marketing digital e o marketing de referência (boca a boca), conforme detalhado a seguir.

Em termos de marketing digital da Bujinkan, foram ressaltados três principais veículos de divulgação por meio dos quais os entrevistados ficaram sabendo sobre as práticas da escola. Um deles foi o site Youtube, onde os principais instrutores mantêm atualizados vídeos de demonstrações da arte marcial e eventos realizados pela escola em um canal dedicado exclusivamente para esse propósito. Outro veículo citado foi a página oficial da Bujinkan Rio de Janeiro no Facebook, responsável pela divulgação de eventos, seminários, workshops e conteúdo relacionado à prática marcial. O terceiro veículo de divulgação citado foi o site oficial da escola, BujinkanBrazil, onde são encontradas informações complementares sobre a história da Bujinkan bem como locais e horários de treino.

O entrevistado Júlio, praticante há dois anos, comentou: “Eu queria praticar uma arte marcial japonesa e, enquanto pesquisava a respeito, acabei esbarrando com o site”. Outro entrevistado, Gustavo com 6 meses de prática apontou a importância do estímulo visual que os vídeos do canal do Youtube tiveram, pois possibilitaram uma melhor compreensão de algo que para ele era desconhecido. “Vi uns vídeos na internet do Vicente (instrutor) e daí busquei entrar em contato”.

Além do marketing digital, o marketing de referência (boca a boca) também foi apontado como um fator relevante na decisão de estabelecer um primeiro contato do praticante com a escola. A principal preocupação levantada por parte

dos entrevistados era sobre a legitimidade da arte, uma vez que o conhecimento que possuíam a respeito de ninjas e samurais provinha de filmes e seriados americanos. Ao ouvirem de pessoas em quem confiavam sobre o que era a Bujinkan, tornaram-se mais abertos à experimentação. Para Thiago, praticante há oito meses, conhecer um instrutor da escola foi decisivo para seu primeiro contato com a Bujinkan. “Eu conhecia o Leonardo (instrutor) de alguns anos e ele comentava de vez em quando sobre a arte. Quando eu estava buscando uma atividade física para me dedicar, me senti confortável em experimentar a Bujinkan. Já sabia que era algo bacana”.

Percebe-se, a partir dos depoimentos sobre o que impulsionou os praticantes a entrarem em contato com os instrutores e marcarem aulas experimentais, que há dois principais fatores motivacionais para esse primeiro contato: um de natureza cognitiva e o outro afetiva.

O grupo que buscou a Bujinkan como atividade física era motivado por fatores cognitivos orientados para o crescimento pessoal, como descrito pela teoria das motivações psicológicas de McGuire (1974). Através do raciocínio lógico decidiram iniciar uma prática que julgaram poder melhorar sua saúde e integridade física, gerando, assim, benefícios para sua qualidade de vida. Esses indivíduos disseram não possuir o hábito de praticar atividades físicas antes de iniciarem a Bujinkan. De acordo com Anderson (seis meses de prática) “o ninjutsu movimenta o corpo todo. Com tantos chutes, socos e rolamentos você acaba entrando em forma naturalmente e não fica entediado que nem nas academias”.

O outro grupo destacava-se pelo seu interesse na cultura e tradições japonesas, demonstrando já algum conhecimento sobre artes marciais ou a história do desenvolvimento das mesmas, além de já estarem envolvidos em outras atividades esportivas. Os fatores emocionais para a tomada de decisão orientados para o crescimento pessoal, como descrito na teoria das motivações psicológicas de McGuire (1974), tiveram maior peso na decisão desse grupo de iniciar a prática na Bujinkan, pois o caráter único de preservação cultural da escola e sua filosofia de treino os atraiu fortemente.

Com base na teoria das motivações psicológicas de McGuire (1974) e também pela própria experiência como praticante da Bujinkan Budo Taijutsu, o pesquisador definiu que, no que tange às motivações para o início da prática na escola, parece haver dois principais perfis de praticantes, recebendo respectivamente as denominações de Workout-Ninja e Cult-Ninja.

O Workout-Ninja é um grupo que inicialmente busca melhorar a qualidade de vida através da prática de uma nova atividade física. Sentem-se mais

confortáveis de realizar uma aula experimental após ouvirem um depoimento ou indicação de pessoas em quem confiam sobre a qualidade da mesma. Utilizam as plataformas digitais de divulgação da escola apenas como forma de adquirirem informações adicionais, como localização dos dojos e contato.

Já o Cult-Ninja é um grupo que inicialmente busca contato com uma atividade ligada à cultura japonesa e às antigas tradições guerreiras. Buscam informações em diversas fontes sobre a legitimidade da escola e muitos já possuem experiência com outras artes marciais, como no Karatê e o Aikido. A Figura 6 a seguir mostra os dois perfis, assim como suas características e onde buscaram informações para início da prática da Bujinkan.

Figura 6 - Perfil dos praticantes

Perfil	Características	Onde buscaram a informação
Workout-Ninja	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizam a lógica na tomada de decisão • Não realizam atividades físicas com regularidade • Buscam melhorar a qualidade de vida 	<ul style="list-style-type: none"> • Fontes próximas, amigos e familiares • Site oficial e página do Facebook para informações adicionais
Cult-Ninja	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizam aspectos emocionais na tomada de decisão • Já tiveram/têm contato com outras artes marciais • Buscam maior contato com a arte marcial antiga e sua filosofia 	<ul style="list-style-type: none"> • Todas as mídias digitais • Literatura especializada • Fontes confiáveis, experts do assunto

Fonte: Elaborada pelo próprio autor

Apesar das diferenças entre os dois grupos, também se constatou um importante ponto comum. Tanto os Workout-Ninjas quanto os Cult-Ninjas disseram ver os praticantes da Bujinkan como um grupo coeso e receptivo e se identificaram com isso. Em sua entrevista, Roberto, praticante há oito anos, comentou: “Desde o início fui muito bem recebido, me identifiquei com o pessoal. Eles transmitiam muito o sentimento de família”.

O pesquisador buscou então determinar que fatores motivam os praticantes a permanecerem na Bujinkan, se houve alguma mudança em relação ao que os motiva comparado a quando ingressaram na escola e o que pensam a respeito do seu treinamento.

Todos os entrevistados, incluindo aqueles com menos de seis meses de prática, relataram que sua motivação para continuar treinando é diferente da inicial. Os Workout-Ninja, movidos inicialmente pelo desejo por uma melhor qualidade de vida, observaram mudanças positivas nesse aspecto, mas não mais as caracterizam como fator principal que os impulsiona atualmente. O mesmo pode-se dizer a respeito dos Cult-Ninja, que se antes tinham sua motivação baseada em encontrar uma arte marcial com as características que desejavam, agora permaneciam por outras razões. Para ambos os grupos – Workout-Ninja e Cult-Ninja – novos objetivos parecem lhes impulsionar a continuar o treinamento, destacando-se dois principais.

O primeiro objetivo é a busca pelo aperfeiçoamento pessoal, onde se prioriza o desenvolvimento das técnicas marciais, destacando-se ainda, a maior frequência com que os alunos passam a treinar. Praticantes do grupo de análise com até cinco anos de treino compreendem os indivíduos com esse objetivo. Segundo Diogo, praticante há quatro anos: “O aprimoramento humano é constante e a busca pela excelência é o que nos move”.

O segundo objetivo é transmitir os conhecimentos que já possuem, tanto técnicos quanto filosóficos, a respeito da arte marcial e suas tradições antigas às pessoas com quem dividem o dojo e as que ainda não conhecem a prática. Foi observado que praticantes do grupo de análise com cinco anos ou mais de experiência estavam fortemente alinhados quanto a esse objetivo. Segundo o instrutor Vicente, já envolvido com a Bujinkan há 19 anos: “O que me motiva hoje, em primeiro lugar, são os meus alunos, meu sensei e a vontade de estar sempre aprendendo”. Roberto, aluno há oito anos compartilha ideias similares: “Hoje o meu objetivo é treinar muito e me aperfeiçoar para poder passar a Bujinkan adiante e preservar esses conhecimentos”.

O pesquisador pôde concluir através das entrevistas, que o tempo de treino na Bujinkan tem influência direta nos objetivos que motivam o praticante a continuar na escola. Cada aluno e instrutor possui suas particularidades, seus interesses, hobbies, profissões, crenças e costumes, mas conforme se aprofundam no estudo e dedicação ao caminho do guerreiro tendem a partilhar um sentimento comum. Aqueles que permanecem na Bujinkan por um período maior de tempo possuem um perfil semelhante no que diz respeito aos objetivos

que os motivam, sendo o segundo objetivo aqui destacado uma evolução natural do primeiro. Para Bianca, com oito meses de prática: “Assimilar todos os exercícios e fundamentos é muito importante, foco muito nessa parte” Enquanto observa-se que praticantes mais antigos começam a mudar sua perspectiva, como Lucas, com quatro anos de prática: “Uma parte importante do treino é ajudar os menos graduados com as técnicas, ambos ganham muito com essa troca”.

Através desse amadurecimento marcial, os praticantes sentem-se mais responsáveis por passar adiante o conhecimento que lhes foi transmitido, buscam divulgar a escola para mais pessoas, assim possibilitando que outros também desfrutem dos benefícios da prática e entrem em contato com algo positivo.

Esses dois perfis que os integrantes da Bujinkan apresentam, um estando orientado mais fortemente para o primeiro objetivo e o outro para o segundo, foram denominados pelo pesquisador como Perfil Senpai, relativo ao praticantes iniciantes e com até cinco anos de prática, e Perfil Sensei, relativo aos alunos mais antigos com mais de cinco anos de prática e os instrutores. Assim o pesquisador foi capaz de relacionar os fatores motivacionais para a determinação dos perfis de praticantes com o tempo que o indivíduo treina, ilustrada na Figura 7 a seguir:

Figura 7 - Evolução do perfil ao longo do tempo

Antes de iniciar a prática	Objetivos	Grupo até 5 anos	Objetivos	Grupo com mais que 5 anos	Objetivos
Workout -Ninja	Satisfação de suas diferentes necessidades	Perfil Senpai	Aperfeiçoamento pessoal	Perfil Sensei	Transmitir conhecimento
Cult- Ninja			Desenvolvimento das técnicas		Aperfeiçoar as técnicas

Fonte: Elaborada pelo autor

Através da análise das informações coletadas por meio das entrevistas, o pesquisador observou características comuns a ambos os perfis de praticantes da

Bujinkan acima descritos, no que tange a outros temas além das motivações para a prática. São eles: a relação entre companheiros de treino; mudanças nos hábitos alimentares após o início da prática; o que obtêm da Bujinkan que não obtêm de outras atividades; se e de que forma recomendam a prática para outras pessoas.

Em todas as 20 entrevistas realizadas, os informantes utilizaram a palavra *família* ao menos uma vez para caracterizar a relação entre os integrantes da escola. Bianca, praticante a oito meses, comentou: “Desde o início deu pra ver, o pessoal parece uma família, dentro e fora do tatame”.

A maioria dos informantes, também relataram terem percebido mudanças em seus hábitos alimentares. Rafael observou: “Desde que comecei a treinar melhorei muito a qualidade da minha alimentação, se não, não conseguiria acompanhar o ritmo”. Quanto a isso Roberto comentou: “A quantidade de comida por refeição também aumentou, acho que o corpo precisa de mais combustível, não tem jeito”.

Ao descreverem o que a Bujinkan lhes oferece que outras atividades não, um benefício foi destacado acima dos outros, a oportunidade de estarem em contato com o chamado espírito do Budo. Ou seja, para os informantes, estar em contato com as filosofias e tradições antigas japonesas, bem como com a arte marcial e toda a experiência que o estudo desses elementos proporciona (espírito do Budo) possui grande valor para o praticante da escola, não sendo encontrado em outras atividades.

Finalmente, todos os entrevistados afirmaram recomendar a prática da Bujinkan para outras pessoas e que, ao fazê-lo, destacam como a mesma teve um impacto positivo em suas vidas.

5 Conclusões e recomendações para novos estudos

Este trabalho pretendeu determinar os principais perfis de budokas (praticantes da Bujinkan) no que se refere à motivação para a realização de artes marciais da Bujinkan Budo Taijutsu, tanto no momento de busca pela prática, quanto em seu atual momento de envolvimento com a Bujinkan.

Com base em revisão de literatura sobre motivação – e, em particular, na Teoria das Motivações Psicológicas de McGuire (1974) e sobre os elementos-chave da Bujinkan Budo Taijutsu, foi realizada uma pesquisa de campo em forma de entrevistas individuais com roteiro semiestruturado. Um grupo de 20 respondentes foi selecionado junto aos dois principais dojos da Bujinkan na cidade. As entrevistas apresentaram resultados que, quando aliados às teorias estudadas, produziram valiosos *insights* sobre os praticantes da Bujinkan.

As diferentes motivações para um indivíduo iniciar a prática da Bujinkan, indo da vontade de melhorar sua qualidade de vida até a busca pela tradição das artes marciais antigas, as fontes onde busca as informações relacionadas à mesma, destacando-se as mídias digitais e o marketing de referência como principais, e o que esperam conseguir ao desenvolverem essas atividades foram fundamentais para a determinação dos perfis dos praticantes.

Vale ressaltar que tanto os Workout-Ninja quanto os Cult-Ninja são perfis de praticantes orientados para o crescimento pessoal, mesmo que se diferenciem pela natureza de suas motivações, sendo cognitivas e afetivas, respectivamente.

Acerca das motivações que compelem os integrantes da escola a continuarem na Bujinkan, pôde-se identificar dois diferentes perfis com diferentes motivações para a continuidade da prática na Bujinkan Budo Taijutsu. O primeiro denominado Perfil Senpai, composto pelos praticantes com até cinco anos de prática, possuindo grande ímpeto para aprenderem e assimilarem os conhecimentos e técnicas básicos. E o segundo perfil, denominado Perfil Sensei, composto pelos praticantes mais experientes, com cinco anos ou mais de treinamento. Estes possuindo objetivos de aperfeiçoamento dos conhecimentos e técnicas com um viés mais ligado à transmissão desse conteúdo.

Foi constatado ainda, que o tempo de prática é uma variável com grande influência sobre a determinação dos objetivos desses integrantes.

Foi interessante observar que há uma linha de pensamento comum entre os integrantes mais antigos da Bujinkan Budo Taijutsu, mesmo esses indivíduos possuindo características distintas, particularidades, diferentes origens e crenças e que conforme o praticante vai se tornando mais envolvido com a escola ao longo do tempo, essa linha de pensamento se torna mais forte. Conforme o praticante se aprofunda no estudo da Bujinkan ele vai se aproximando também, do ideal máximo das artes marciais, conforme transmitidos pelo Dr.Hatsumi.

O principal objetivo do Dr. Masaaki Hatsumi é preservar as antigas artes guerreiras do Japão feudal e transmitir esses conhecimentos às futuras gerações, ajudando assim a transformar positivamente as pessoas.

O Dr. Hatsumi entende que os benefícios dessas práticas são inúmeros e positivos não apenas para o praticante, mas também para a sociedade em que está inserido, criando um espírito de harmonia e cooperação. Entende também os limites impostos pela vida moderna para o desenvolvimento da arte marcial antiga.

Hoje temos uma estrutura econômica e social diferente da estrutura feudal japonesa. Não somos mais divididos por classes como nobreza e vassalos, nem precisamos mais trabalhar nos campos de arroz para garantir o sustento de nossas famílias. Temos uma série de confortos garantidos por avanços sociais e tecnológicos que facilitam a rotina e atividades mundanas, como meios de comunicação instantâneos, formas de locomoção rápida e redes de manutenção da saúde e bem-estar comum.

A Bujinkan propõe ao praticante uma união entre o novo e o antigo. Uma forma de se utilizar das antigas tradições para promover o bem-estar e equilíbrio aos seus praticantes, melhorando assim sua qualidade de vida. Técnicas de defesa pessoal, cultivo da tradição, exercícios físicos, meditação em movimento são alguns exemplos de benefícios trazidos pela prática, podendo ser aplicados em diferentes cenários por diferentes perfis de pessoas.

5.1.Sugestões e recomendações para novos estudos

Há uma deficiência de materiais de estudos e pesquisas a respeito dos praticantes de artes marciais da Bujinkan Budo Taijutsu. O presente estudo pode vir a servir como base para futuros desenvolvimentos do tema, tendo em vista o crescimento da prática dessa arte marcial ao redor do mundo.

Assim sendo, recomenda-se que novos estudos investiguem as motivações e necessidades de praticantes da Bujinkan com idade inferior a 15 anos e também alunos que pratiquem em dojos de outras regiões da cidade do Rio de Janeiro.

Recomenda-se ainda que futuros estudos busquem comparar os resultados com praticantes de dojos Bujinkan de outras regiões do Brasil, como São Paulo e Minas Gerais, ambos possuindo grande expressão quanto ao número de praticantes da Bujinkan no país.

Além disso, cabe propor que instrutores de diversas artes marciais e empreendedores do setor esportivo bem como profissionais da área de marketing continuem a desenvolver estudos acerca do tema em um esforço de oferecer um serviço adequado a determinados perfis de praticantes e desenvolver estratégias de comunicação de maneira mais adequada ao seu público alvo.

6 Referências Bibliográficas

ETTIG, WOLFGANG. **Takamatsu Toshitsugu: The Last Shinobi** Schmitt: Tengu-Publishing, 2006.

HATSUMI, MASAOK. **Essence of Ninjutsu: The nine traditions**. McGraw-Hill Education, 1988.

HATSUMI, MASAOKI. **The Way of the Ninja**. Tokyo: Kodansha International, 2004.

HAWKINS, DEL I.; BEST, ROGER J.; CONEY, KENNETH A. **Consumer Behavior: Building Marketing Strategy**. Irwin/McGraw-Hill, 1998.

NAKAMURA, C.C. Motivação no Trabalho. **Maringá Management: Revista de Ciências Empresariais**, v. 2, n.1, p. 20-25, jan./jun. 2005.

PASSOS, VICTOR. **Budo Taijutsu**. Fudo Myo Dojo, Rio de Janeiro, 2016. Disponível em: <<http://www.bujinkanbrazil.com/fudomyo.html>>. Acesso em: 3 de novembro, 2016.

ROBBINS, STEPHEN P.; JUDGE, TIMOTHY A.; SOBRAL, FELIPE. **Comportamento Organizacional: Teoria e prática no contexto brasileiro**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2011.

RUFINO, LUIZ GUSTAVO BONATTO; DARIDO, SURAYA CRISTINA. **Lutas, artes marciais e modalidades esportivas de combate: uma questão de terminologia**. EFDeportes Revista Digital, Buenos Aires, julho de 2011. Disponível em: < <http://www.efdeportes.com/efd158/lutas-artes-marciais-uma-questao-de-terminologia.htm>>. Acesso em: 18 de outubro. 2016.

SAMARA, SANTOS BEATRIZ; BARROS, JOSÉ CARLOS DE. **Pesquisa de Marketing: Conceitos e Metodologia**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2002.

SCHERMERHORN, JOHN R., JR.; HUNT, JAMES G.; OSBORN, RICHARD N. **Fundamentos de Comportamento Organizacional**. São Paulo: BookMan Companhia Editora, 1998.

TZU, SUN. **A arte da Guerra**. São Paulo: DPL Editora, 2007.

Anexo 1 Roteiro semiestruturado para as entrevistas pessoais

-Breve introdução. Garanto o seu anonimato e, se não houver problema, gravarei essa entrevista para poder consultar depois.

-Idade

-Sexo

-Há quanto tempo pratica Bujinkan?

-Como ficou sabendo da Bujinkan? (Questões como: através de quais mídias ficou ciente da Bujinkan, foi indicação?)

-Quanto tempo depois fez um treino experimental?

-O que achou da aula? E do local? Das pessoas? Como foi sua recepção pelos demais alunos?

-Você já possuía alguma experiência com artes marciais ou exercícios físicos antes iniciar a Bujinkan? Qual(is)?

-Continua a praticar essas atividades? Por quê? O que você obtém delas que não obtém da Bujinkan? E o que você tem na Bujinkan que não tem nessas outras atividades?

-Após o início da sua prática na Bujinkan você ingressou em alguma outra arte marcial ou atividade física? Qual e por quê.

-Como é a sua dieta hoje? E antes de iniciar a sua prática?

-E hoje? O que lhe motiva a seguir na prática da Bujinkan? Mudou alguma coisa em relação à quando começou?

-Como é seu relacionamento com outros praticantes?

-O que, para você, pode ser caracterizado como o elemento diferencial na Bujinkan destacando a de outras atividades?

-Você fala para outras pessoas sobre a Bujinkan? O que costuma dizer dela?

-Você já recomendou a prática da Bujinkan para alguém? Como foi essa recomendação? (Para quem, o que disse).

-Se fosse recomendar a para alguém, o que você diria a respeito?