

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

**VALORES DO DINHEIRO: UMA ANÁLISE DA
INFLUÊNCIA DA PERCEPÇÃO DO DINHEIRO NA
ESCOLHA DA PROFISSÃO**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Júlio César de Vargas Oliveira

Santa Maria, RS, Brasil

2010

**VALORES DO DINHEIRO: UMA ANÁLISE DA INFLUÊNCIA
DA PERCEPÇÃO DO DINHEIRO NA ESCOLHA DA
PROFISSÃO**

por

Júlio César de Vargas Oliveira

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado do Programa de Pós-Graduação em Administração, Área de Concentração em Estratégia e Competitividade, Linha de Pesquisa Finanças, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do grau de **Mestre em Administração.**

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Kelmara Mendes Vieira

**Santa Maria, RS, Brasil
2010**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

A Comissão Examinadora, abaixo assinada,
aprova a Dissertação de Mestrado

**VALORES DO DINHEIRO: UMA ANÁLISE DA INFLUÊNCIA DA
PERCEPÇÃO DO DINHEIRO NA ESCOLHA DA PROFISSÃO**

elaborada por
Júlio César de Vargas Oliveira

Como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Administração

Comissão Examinadora:



Kelmara Mendes Vieira, Dra. (UFSM)
(Presidente/Orientadora)



Paulo Sérgio Ceretta, Dr. (UFSM)
(Primeiro Examinador)



Morgana Pizzolato, Dra. (UFSM)
(Segundo Examinador)

Santa Maria, agosto de 2010.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela existência, por tudo que existe e pela oportunidade de realizar esta etapa tão importante em minha vida.

Aos meus familiares, em especial a minha mãe Belmira Oliveira, que sempre apoiou minhas iniciativas, e a minha esposa Adriana Rodrigues, pelo constante incentivo, carinho e contribuição direta na produção desse trabalho, **MUITO OBRIGADO POR TUDO!!**

À professora orientadora Kelmara Mendes Vieira, pela disponibilidade, boa vontade, paciência em transmitir os seus conhecimentos, me orientando com intervenções sábias e precisas, por acreditar na minha capacidade de realização desse trabalho direcionando minhas ações na área quantitativa de análise de dados e sua complexidade.

À Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), aos professores do Programa de Pós-Graduação em Administração (PPGA), pelos ensinamentos recebidos, oportunizando a realização do curso de mestrado, em especial, a professora Marivane Vestena Rossato que me ajudou a transpor a etapa da qualificação do projeto, **MUITO OBRIGADO!!**

Ao professor Paulo Sérgio Ceretta, pelos conhecimentos transmitidos em quase dois anos de convivência, relatando suas experiências como professor pesquisador da área de finanças.

A minha cunhada professora Cláudia Rodrigues, pelo apoio fundamental, pela motivação, pela constante ajuda e grande incentivo em todas as fases de realização deste mestrado.

As Instituições que, gentilmente, disponibilizaram-se a participar da pesquisa: Faculdade da Serra Gaúcha, na pessoa do professor João Dal Belo, Maristela Bordin e funcionários da central de atendimento ao aluno, professores Fábio Tolfo, Everaldo Daronco, Daniela Callegaro, Arcenildo, Marcelo, Deivis, João; Complexo de Ensino Superior

Cachoeirinha, na pessoa da Srta. Letícia Martins; Universidade Federal do Pampa, pelos professores Franz, Amélia, Patrícia; Universidade Federal do Rio Grande do Sul, nas pessoas dos professores Cláudia Rodrigues e José Luiz Ribeiro; Universidade Federal de Santa Maria, pelas professoras Glades Félix e Adriana Maciel; Centro Universitário Franciscano, na pessoa da professora Maria Dolores, e por fim, a Faculdade Metodista de Santa Maria, pela professora Lisiane Faller.

Aos colegas da área de finanças do mestrado, em especial ao Everton, Larissa, Juliara, Raquel, Vanderléia, pelo coleguismo, e pela participação nos grupos de estudos, ouvindo e auxiliando a dirimir minhas dúvidas, em momentos que o aprendizado geravam muitas angústias e incertezas.

Enfim, a todas as pessoas que direta ou indiretamente contribuíram na aplicação e coleta dos dados para o preenchimento dos questionários, atingindo, desta forma, a meta estabelecida de aplicação dos instrumentos.

Três Coisas

*De tudo ficaram três coisas:
A certeza de que estamos começando,
A certeza de que é preciso continuar e
A certeza de que podemos ser interrompidos
antes de terminar.
Fazer da interrupção um caminho novo,
Fazer da queda um passo de dança,
Do medo uma escola,
Do sonho uma ponte,
Da procura um encontro.
E assim terá valido a pena existir.*

(Fernando Sabino)

RESUMO

Dissertação de Mestrado
Programa de Pós-Graduação em Administração
Universidade Federal de Santa Maria

VALORES DO DINHEIRO: UMA ANÁLISE DA INFLUÊNCIA DA PERCEPÇÃO DO DINHEIRO NA ESCOLHA DA PROFISSÃO

AUTOR: JÚLIO CÉSAR DE VARGAS OLIVEIRA

ORIENTADORA: KELMARA MENDES VIEIRA

Data e Local da Defesa: Santa Maria, 28 de julho de 2010.

O presente estudo buscou verificar a influência da percepção do dinheiro na escolha da profissão por parte dos estudantes dos cursos de graduação. Para isso, foram aplicados questionários junto a 1.139 entrevistados, tanto de Instituições de ensino públicas como de privadas. Os dados foram analisados através da Análise Fatorial, testes estatísticos (ANOVA, teste *t* e Correlação) e análise de regressão. Na Análise Fatorial, foram validados 14 fatores (Conflito, Felicidade, Poder, Preocupação, Desenvolvimento sócio-cultural, Desapego, Complexidade, Evolução, Status Social, Desigualdade Social, Estabilidade, Prazer, Desenvolvimento Tecnológico e Igualdade Social). Dentre os fatores determinantes na escolha da profissão, a alta remuneração ocupou o terceiro lugar na escala de importância, perdendo apenas para a realização pessoal e o mercado de trabalho. No primeiro modelo de análise de regressão, foi encontrada uma relação positiva do fator Felicidade associada ao dinheiro e uma relação negativa para o Fator Desenvolvimento sócio-cultural vinculado ao dinheiro. No segundo modelo da análise de regressão, cuja idéia de que as profissões que ganham mais dinheiro são as mais valorizadas, verificou-se uma influência positiva dos fatores Felicidade, Status Social, Desenvolvimento Tecnológico, Desigualdade Social e Conflito, e uma influência negativa dos fatores Estabilidade e Preocupação. Os estudantes entrevistados apresentaram maior média para o fator Evolução vinculado ao dinheiro, indicando a idéia da pretensão com relação ao investimento que estão realizando em educação. O teste ANOVA encontrou diferença significativa nas variáveis estado civil, religião, princípios religiosos, área de conhecimento do curso de graduação, raça, ascendência e renda do grupo familiar. Na análise de regressão foi encontrada uma relação positiva do fator Felicidade associada ao dinheiro e uma relação negativa para o Fator Desenvolvimento sócio-cultural vinculado ao dinheiro.

Palavras-chave: valores; estudantes de graduação; dinheiro.

ABSTRACT

Dissertação de Mestrado
Programa de Pós-Graduação em Administração
Universidade Federal de Santa Maria

VALUES OF MONEY – AN ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF THE PERCEPTION OF THE MONEY IN THE CHOICE OF THE PROFESSION

AUTOR: JÚLIO CÉSAR DE VARGAS OLIVEIRA

ORIENTADORA: Kelmara Mendes Vieira

Data e Local da Defesa: Santa Maria, 28 de julho de 2010.

The present study sought to determine the influence of perceptions of money in the choice of profession by undergraduate students. To do this, the questionnaires were applied with both respondents 1,139 educational institutions from public and private. The data were analyzed by factor analysis, statistical tests (ANOVA, t Test and correlation) and regression analysis. In factor analysis, were validated 14 factors (Conflict, Happiness, Power, Concern, Socio-cultural, Detachment, Complexity, Evolution, Social Status, Social Inequality, Stability, Pleasure, Technological Development and Social Equity). Among the determining factors in the choice of profession, high remuneration has occupied the third place on the scale of importance, second only to personal fulfillment and the labour market. In the first model of regression analysis, was found a positive relationship of Happiness factor associated with the money and a negative relationship to the Socio-cultural Development factor linked to money. In the second model of regression analysis, whose idea that professions who earn more money are the most valued, the positive influence of factors Happiness, Social Status, Technological Development, Social Inequality and Conflict, and a negative influence of factors Stability and Concern. Students interviewed had higher average for the factor linked to money Evolution, indicating the idea of claim with respect to investment that are performing in education. The ANOVA test found no significant difference in the variables marital status, religion, religious principles, area of expertise of the degree course, race, ancestry and family group's income. In regression analysis was found a positive relationship of Happiness factor associated with the money and a negative relationship to the Socio-cultural Development factor linked to money.

Keywords: Values; graduate students; money.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Perfil dos Entrevistados segundo as Variáveis	43
Tabela 2 - Frequência e Percentual de renda dos Entrevistados.....	45
Tabela 3 - Fatores Determinantes para Escolha do Curso de Graduação.....	45
Tabela 4 - Autovalores e o Percentual de Variância Explicada	47
Tabela 5 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 1 a 5.....	48
Tabela 6 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 6 a 10.....	49
Tabela 7 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 11 a 15.....	50
Tabela 8 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 16 a 20.....	51
Tabela 9 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 21 a 25.....	51
Tabela 10 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 26 a 30.....	52
Tabela 11 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 30 a 35.....	52
Tabela 12 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 36 a 40.....	52
Tabela 13 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 41 a 42.....	52
Tabela 14 - Variáveis e <i>Alpha de Cronbach</i> para Cada um dos Fatores.....	53
Tabela 15 - Média, Mediana e Desvio Padrão dos quatorze fatores extraídos da ESD	57
Tabela 16 - Teste <i>t</i> para Variável Sexo e Significância.....	60

Tabela 17 - Teste t para Variável Possuir ou Não possuir Filhos e Significância.....	62
Tabela 18 - Teste F e Significância para a Variável do Estado Civil.....	63
Tabela 19- Teste F e Significância para a Variável Moradia	63
Tabela 20- Teste F e Significância para a Variável Religião	64
Tabela 21- Teste F e Significância para a Variável Princípios Religiosos	65
Tabela 22- Teste F e Significância para a Variável Área do Conhecimento	66
Tabela 23- Teste F e Significância para a Variável Raça.....	67
Tabela 24- Teste F e Significância para a Variável Ascendência	67
Tabela 25 - Teste F e Significância para Renda Familiar (em Reais).....	68
Tabela 26- Valores Significativos e Significância dos Coeficientes do Modelo de Regressão para Questão 159 – Modelo 1	71
Tabela 27- Valores Significativos e Significância dos Coeficientes do Modelo de Regressão para Questão 160 – Modelo 2.....	72

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Esquema Fatorial Hipotético para o Significado do Dinheiro.....	27
Quadro 2 – Definições de Valores do Trabalho	30
Quadro 3 - Dados Amostrais segundo as instituições pesquisadas com seus respectivos percentuais	38
Quadro 4 - Comparativo dos <i>Alpha de Cronbach</i>	57
Quadro 5 - Matriz de Correlação entre os Fatores Encontrados no Estudo	59

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AFE – Análise Fatorial Exploratória

ANOVA – Análise de Variância

CESUCA – Complexo de Ensino Superior Cachoeirinha

CNPQ – Conselho Nacional de Desenvolvimento da Pesquisa

DW – Durbin Watson

EOT – Escala de Organização do Tempo

ESD – Escala de Significado do Dinheiro

FAMES – Faculdade Metodista de Santa Maria

FIV – Fator de Inflação da Variância

FSG – Faculdade da Serra Gaúcha

KMO – Kaiser-Meyer-Olkin

KS - Kolmogorov-Smirnov

LVI - *Life Values Inventory*

MQO – Mínimos Quadrados Ordinários

Sig - Significância

SPSS 13.0 - Statistical Package for the Social Sciences Versão 13.0

UFRGS – Universidade Federal do Rio Grande do Sul

UFSM - Universidade Federal de Santa Maria

UNICRUZ – Universidade de Cruz Alta

UNIFRA – Centro Universitário Franciscano

UNIPAMPA – Universidade Federal do Pampa

VIF - *Variance Inflation Factor*

LISTA DE APÊNDICES

APÊNDICE A – Instrumento de pesquisa.....	85
APÊNDICE B – Estatística descritiva.....	90

LISTA DE FÓRMULAS

Fórmula 1 – Regressão 1.....	71
Fórmula 2 – Regressão 2.....	73

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO E PROBLEMÁTICA DO ESTUDO	16
1.1 Objetivos.....	19
1.1.1 Objetivo Geral	19
1.1.2 Objetivos Específicos	19
1.2 Justificativa.....	19
1.3 Estrutura do Trabalho	20
2 REFERENCIAL TEÓRICO	21
2.1 Valores: Definições e Tipologia	21
2.2 Valores e Trabalho.....	28
2.3 Valores de Estudantes Universitários	31
2.4 Valores do Dinheiro	35
3 ASPECTOS METODOLÓGICOS	37
3.1 Abordagem da Pesquisa.....	37
3.2 População e Amostra	38
3.3 Instrumento de Pesquisa	39
3.4 Análise e Tratamento dos Dados	40
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES	43
4.1 Perfil da Amostra.....	43
4.2 Análise Fatorial	46
4.3 Relação entre os Fatores	59
4.4 Relação entre os Fatores e as Variáveis de Perfil.....	60
5 CONCLUSÃO.....	74
REFERÊNCIAS	77
APÊNDICE	84

1 INTRODUÇÃO E PROBLEMÁTICA DO ESTUDO

Valores têm sido utilizados para explicar as mudanças que ocorrem na sociedade, o comportamento das pessoas, julgar ações, além de diferenciar nações e grupos (PORTO; TAMAYO, 2003). Neste sentido as teorias de valores encontram aplicação numa diversidade de contextos. Pesquisa-se valores humanos e suas aplicações para organizações (GOUVEIA; MILFONT; FISCHER, 2009) , valores de estudantes universitários (LEITE; TAMAYO; GÜNTHER, 2003; MENEZES; COSTA; CAMPOS, 1989), valores pessoais entre consumidores (MARMITT, 2001), estrutura universal dos valores humanos (RESENDE; FERNANDES; CRUZ, 2005, COELHO; GOUVEIA; MILFONT, 2006), inventário de valores organizacionais (TAMAYO; MENDES; PAZ, 2000), valores pessoais (MENDONÇA; TAMAYO, 2008), valores relativos ao trabalho (PORTO; TAMAYO, 2003), valores transculturais brasileiros (TAMAYO, 2007), valores individuais e valores do trabalho (ROS; SCHWARTZ; SURKISS, 1999).

Dentre os valores atribuídos ao dinheiro, Belk e Wallendorf (1990) destacam o uso sagrado e profano do dinheiro e sua influência no cotidiano das pessoas. Enquanto que a visão econômica dominante enfatiza o significado profano, ou seja, meio de troca impessoal, o aspecto sagrado está ligado ao fazer o bem ou fazer o mal, como por exemplo, doações ou retenções egoístas. MOREIRA (2000) destaca o poder motivacional do dinheiro e sua importância na vida das pessoas, trazendo as expressões populares: “dinheiro é a mola que move o mundo”; “dinheiro na mão é vendaval”; “doido é quem rasga dinheiro”; “todas as pessoas têm um preço”; “dinheiro e mulher a gente não empresta”; “dinheiro compra um lugar no céu”.

Especificamente em relação a construção de escalas de atitudes frente ao dinheiro o estudo de Furnham e Argyle (1998) apresentou um quadro sintetizado de onze estudos empíricos sobre dinheiro. Entre estes estudos destacam-se os estudos de Wernimot e

Fitzpatrick (1972) que podem ser considerados os percussores no estudo da simbologia do dinheiro, os estudos de Yamauchi e Templer (1982), também se destacam, pois identificaram atitudes que o indivíduo tem frente ao dinheiro. Os autores identificaram, através da análise de componentes principais, a existência de cinco componentes: poder-prestígio, retenção, desconfiança, qualidade nas compras e ansiedade. Furnham (1984) desenvolveu um instrumento sobre o dinheiro orientado por três objetivos: desenvolver um instrumento na Inglaterra, estudar a relação de crenças e atitudes com variáveis demográficas e descobrir crenças monetárias e comportamentos no passado e no futuro. O autor também utilizou análise fatorial e identificou as seguintes crenças relacionadas a dinheiro: obsessão, poder/gastar, retenção, segurança/conservativa, inadequação, esforço e habilidade. Já Tang (1992), criou uma escala ética do dinheiro, neste estudo foram identificados e considerados sete fatores: bom, mal, realização, respeito, orçamento e poder/liberdade.

As primeiras escalas foram desenvolvidas a partir de pressuposições teóricas mal elaboradas e, apesar da relevância destes estudos, todos foram criticados pelos seus procedimentos metodológicos (YAMAUCHI e TEMPLER, 1982), o que motivou Moreira (2000) a criar um novo instrumento, com maior rigor metodológico que os demais e que pudesse ser aplicado mundialmente. Para tanto, Moreira (2000) utilizou o modelo de Schwartz (1992) que define um valor como uma crença do indivíduo sobre uma meta que transcende às situações e expressam interesses individuais, coletivos ou mistos correspondentes a um domínio motivacional, na verdade 10 motivos: universalismo, autodireção, estímulo, hedonismo, auto-realização, poder, segurança, conformidade, tradição e benevolência, sendo avaliados em uma escala de importância (nada importante até muito importante) como um princípio que guia a vida do indivíduo. Tendo por base esta escala de valores, Moreira (2000) criou uma escala de valor para o Significado do Dinheiro (ESD). A ESD apresenta duas grandes dimensões para o significado do dinheiro: uma dimensão negativa, composta pelos seguintes fatores: desigualdade social, dominação, desapego, conflito e preocupação em contra partida a dimensão positiva onde estariam: desenvolvimento sociocultural, prestígio, utilitarismo, estabilidade e prazer.

A relação entre as teorias de valores e a profissão vem sendo amplamente pesquisadas nos últimos anos. Duys e Shaw (2005), caracterizaram o sistema de valores de estudantes universitários de um curso na área das Ciências a partir da Escala de Valores de Nevil e Super (1989) e concluiu que estes estudantes apresentavam índices mais elevados nos valores relacionados com: Segurança Econômica, Realização, Desenvolvimento Pessoal, Utilização de Capacidades e Recompensa Econômica. Fitzsimmons *et al.* (2000) analisaram o sistema de

valores de estudantes do sexo feminino da área de Engenharia, Ciências e Tecnologia através da Escala de Valores (CASSERLY; FITZSIMMONS; MACNAB, 1985). Os resultados mostraram que os valores mais relevantes nesta amostra eram: desenvolvimento pessoal, utilização de capacidades, realização, relações sociais, altruísmo, remuneração, prestígio e autonomia. Por sua vez, Knezevic (1999) realizou um estudo para conhecer o sistema de valores de trabalho de 196 estudantes do curso de Serviço Social. Os seus resultados apontam para valores mais elevados relacionados com a “auto-atualização” e “contribuição para a sociedade”.

A diferença de valores entre as áreas de atuação também vem sendo foco de pesquisas. O estudo de Abu-Saad e Isralowitz (1997) com estudantes universitários das áreas de Humanas e Engenharias e utilizando a escala de Manhardt (1972), identificou que os estudantes de Engenharias valorizaram mais: a Responsabilidade Administrativa, o Correr Riscos, a Estabilidade no Trabalho, a Supervisão de Outros e o Rendimento. Os alunos das áreas de Humanas e Ciências Sociais obtiveram valores mais elevados na Contribuição Social, na Estimulação Intelectual, nos Interesses Culturais e Estéticos, na Diversidade e na Autonomia.

Almeida e Pinto (2005) efetuaram um estudo que visava caracterizar o sistema de valores de um grupo de estudantes universitários de diferentes áreas de formação (Humanas e Tecnologias) através da utilização da versão portuguesa do *Life Values Inventory* (LVI) da autoria de Brown e Crace (1996), utilizando uma amostra de 251 estudantes, com idades que variavam de 18 a 25 anos.

Apesar da variedade das escalas de valores utilizadas, nenhum destes estudos aplicou algum tipo de escala para identificar as diferenças entre os estudantes. Bohoslavsky (1983), coloca que a escolha da profissão é um processo complexo que poderá ocasionar um certo conflito, devido à gama de profissões além dos valores sociais e motivacionais que cada uma poderá proporcionar ao indivíduo.

Neste sentido, a decisão para escolher a profissão deve ser tomada com base em um conjunto de opções disponíveis, que busque contemplar seus anseios pessoais sem desconsiderar a realidade do mercado de trabalho (GATI, *et al.*, 1996).

Assim, neste trabalho, busca-se entender, especificamente, como os valores associados ao dinheiro influenciam na escolha da profissão. Neste sentido, a escolha da profissão é um dos momentos mais importante na vida do indivíduo, e numa sociedade do consumo, a remuneração, representada pelo dinheiro, é apontada como um dos aspectos relevantes para decisão.

Diante do exposto, a questão norteadora para o presente estudo é: *Qual a influência da percepção do significado do dinheiro na escolha profissional?*

1.1 Objetivos

Neste tópico serão abordados os objetivos que nortearam o estudo, partindo do geral seguido pelos objetivos específicos.

1.1.1 Objetivo Geral

Avaliar a influência do significado dos valores do dinheiro na escolha da profissão.

1.1.2 Objetivos Específicos

- Identificar os valores do dinheiro a partir de uma Análise Fatorial Exploratória (AFE);
- Avaliar se os valores do dinheiro são diferentes, segundo o perfil dos entrevistados;
- Avaliar a influência dos valores do dinheiro na escolha do curso de graduação.

1.2 Justificativa

Tendo em vista a realidade competitiva do mercado de trabalho contemporâneo, as pessoas ao longo de sua formação nos cursos de graduação buscam qualificar-se para atender as demandas de determinadas profissões.

Bohoslavsky (1998), coloca que escolher uma profissão não está somente escolhendo uma carreira. Está escolhendo com o que trabalhar, está definindo para que fazê-lo, está

pensando num sentido de vida, está escolhendo um como, delimitando um quando e onde, ou seja, está escolhendo o “inserir-se” numa área específica da realidade ocupacional. Ao se escolher uma profissão, também pode-se determinar “quem se deixa de ser”, haja vista que o estudante está escolhendo deixar de ser outro profissional, está se optando por deixar outros objetivos. Escolher é sempre uma decisão difícil de ser tomada, no entanto, existem caminhos que podem nortear tal escolha.

Partindo deste pressuposto, o tema Valores vinculado a estudantes universitários vem sendo estudado por muitos autores tais como Almeida, Tavares (2009), Leite *et al.* (2003), Lemos *et al.* (2005), Bardagi, Lassance e Paradiso (2003), Menezes, Costa e Campos (1989), Pereira, Lima e Camino (2001), apenas para citar alguns estudos.

Conforme Daumas (2005), a escolha de uma profissão é um fator fundamental para a constituição da pessoa enquanto sujeito social, encarada inclusive como questão de sobrevivência nas sociedades capitalistas atuais. O Brasil é uma destas sociedades, onde tanto as necessidades quanto os desejos das pessoas sofrem variações, neste sentido, estudar a influencia da percepção do significado do dinheiro nas escolha da profissão, torna-se bastante relevante e justifica a elaboração do presente estudo.

1.3 Estrutura do Trabalho

Esta dissertação está organizada da seguinte forma: no *primeiro* capítulo foram apresentados a introdução ao tema com a identificação da problemática do estudo, justificativa, os objetivos gerais e específicos e a estrutura do trabalho.

No *segundo* capítulo foi apresentado o referencial teórico do estudo, onde são abordados os levantamentos bibliográficos sobre valores; valores de estudantes universitários e valores do dinheiro. Para tanto, foram utilizadas algumas abordagens de autores como: Schwartz (1987, 1992, 1999, 2005), Tamayo (2000, 2007), Tamayo e Porto (2005), Hair *et al.* (2005), Moreira (2000, 2002), entre outros.

No *terceiro* capítulo, são apresentados os procedimentos metodológicos, população e amostra, método de coleta, bem como a análise e tratamento dos dados.

No quarto capítulo, são apresentados os resultados e as discussões da pesquisa. Por fim, foram apresentadas as considerações finais, as referências bibliográficas utilizadas e os apêndices.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Este capítulo apresenta os fundamentos conceituais utilizados para o embasamento da dissertação. Tem como propósito apresentar um panorama sobre a temática de valores relacionado com o significado do dinheiro na escolha profissional em estudantes universitários.

2.1 Valores: Definições e Tipologia

A pesquisa sobre valores teve como precursor e grande estudioso do tema, a nível de Brasil, o professor Álvaro Tamayo. Após sua vinda para o Brasil, na década de 80, durante um congresso internacional, ele toma conhecimento do desenvolvimento da Teoria de Valores por Shalom Schwartz e Wolfgang Bilsky, interessando-se pelo tema que seria seu objeto de pesquisa durante toda sua vida. Iniciou seus estudos sobre a relação entre valores e comportamento, desenvolvendo pesquisas que visavam subsidiar a compreensão do comportamento humano e ações mais efetivas para resolução de problemas sociais, como consumo de drogas e uso de preservativos por adolescentes (PORTO, 2007).

Interessou-se em conhecer quem é o brasileiro, passando a realizar estudos sobre os valores dos brasileiros. Após 10 anos de início dos estudos sobre valores, ele aplica esse conhecimento as organizações e passa os 10 anos seguintes desenvolvendo a Teoria dos Valores Organizacionais. Vários avanços foram dados por Tamayo para a elaboração de uma estrutura que permitisse compreender esse aspecto da cultura organizacional. Seu trabalho também se destaca pela defesa a importância da consideração dos valores dos funcionários por parte da organização, visando estabelecer vínculos saudáveis e a promoção do bem-estar (PORTO, 2007).

“Valores não são apenas palavras” (DOLAN; GARCIA, 2006, p. 31). Os valores guiam e orientam nosso comportamento, afetando nossas experiências cotidianas. Porém, geralmente esses valores são colocados em evidência apenas quando se vivencia um “Conflito de valores”, ou seja, quando confronta-se com uma situação que é incompatível com aquilo que considera-se certo ou errado (DOLAN; GARCIA, 2006).

Em uma sociedade de mercado, caracterizada pelo consumo, os termos valor e valores lembram da noção de valor econômico. Assim, o valor de alguma coisa é definido pelo seu preço, pelo potencial enquanto investimento, pelos seus custos e pela relação custo-benefício (GOUVÊA, 2008).

Os valores vem sendo estudados desde épocas remotas. No século V a. C., Protágoras iniciou a reflexão sobre a natureza dos valores. Aristóteles trouxe a reflexão sobre a necessidade de distinguir o substantivo de seu respectivo adjetivo; deve-se entender o que é universal, separando-se as particularidades de cada ser para a compreensão dos fenômenos humanos. Os gregos e os romanos entendiam os valores divididos em três categorias: valores intelectuais (a verdade), estéticos (a beleza) e morais (o bem), (TAMAYO, 1988 apud RESENDE; FERNANDES; CRUZ, 2005).

Os valores podem ser definidos como critérios ou metas que transcendem situações específicas, que são ordenados por sua importância e que servem como princípios que guiam a vida do indivíduo (SCHWARTZ, 1999).

A literatura de valores básicos humanos define valores como metas transituacionais que servem como guia da vida das pessoas (KLUCKHOHN, 1951; ROKEACH, 1973; SCHWARTZ, 1992 apud SAGIV; SCHWARTZ, 2004).

O estudo dos valores humanos tem despertado interesse de diversas áreas do conhecimento. Desde os primeiros estudos da filosofia, os valores se constituíram como fonte de reflexão, por exemplo, na definição do que é Bom ou no que é Belo. Na antropologia, os valores são fundamentais no entendimento da cultura. Na sociologia, os valores que fundamentam a sociedade e justificam suas ações são temas que comumente são debatidos. Quando se fala em Evolução, a transmissão dos valores é um fenômeno importante para entender a sobrevivência da espécie humana. Valores contribuem para o aparecimento de comportamentos adaptativos a ambientes que sofrem mudanças, aumentam a flexibilidade do indivíduo para enfrentar esses novos ambientes, sem necessariamente especificar uma resposta comportamental para cada situação (TAMAYO; PORTO, 2005).

A relação entre valores e comportamento constitui-se em uma preocupação antiga. Os pesquisadores tem se interessado em investigar os efeitos dos valores sobre os mais diversos

comportamentos e atitudes das pessoas: comportamento religioso, uso de métodos anticoncepcionais, contato com membros de outros grupos e escolha de carreiras. (TAMAYO; PORTO, 2005).

Valores tem sido utilizados para explicar as mudanças que ocorrem na sociedade, o comportamento das pessoas, julgar ações, além de diferenciar nações e grupos. Os filósofos foram os primeiros a se preocupar com esta questão. Somente a partir do início do século XX, os cientistas sociais se apropriaram do assunto e passaram a elaborar contribuições significativas para o tema (PORTO; TAMAYO, 2003).

A teoria de valores (SCHWARTZ, 1992; 1999; SCHWARTZ; BILSKY, 1987) identifica as principais características dos valores da seguinte forma:

1) *Valores são crenças*: crenças muito ligadas a emoção e não a idéias objetivas e frias. Uma vez que os valores são ativados, consciente ou inconscientemente, eles invocam sentimentos positivos ou negativos. Pessoas para as quais a independência é um valor importante tornam-se alertas quando a independência que possuem é ameaçada. Ficam agressivas ou desesperadas se não conseguem protegê-la, ficando contentes ou até mesmo orgulhosas quando podem afirmar sua independência por meio de ações.

2) *Valores são um constructo motivacional*: eles referem-se a objetivos desejáveis que as pessoas se esforçam para atingir. Um exemplo de valor desejável pela maioria das pessoas na maioria das culturas é a justiça. Da mesma forma, as pessoas desejam outros valores tais como ser saudável, prestativo ou bem sucedido. Assim, justiça, saúde, utilidade e sucesso são todos valores. Valores são importantes para que uma pessoa tenha motivação para agir de forma adequada.

3) *Valores transcendem situações e ações específicas*: por exemplo, obediência, honestidade, são valores que são significativos na escola e no trabalho, nos esportes, nos negócios, na família, com os amigos ou com desconhecidos. A forma abstrata dos valores os distingue de conceitos como normas e atitudes, que geralmente referem-se a ações, objetos ou situações específicas (ROHAN, 2000 apud TAMAYO; PORTO, 2005).

4) *Valores guiam a seleção e avaliação de ações, políticas, pessoas e eventos*: Valores servem como padrões ou critérios. Pode-se decidir se ações, políticas, pessoas ou eventos são bons ou maus, justificados ou ilegítimos, dignos de aproximação ou de refutação, dependendo se estes valores facilitam ou prejudicam a consecução de um determinado objetivo. O impacto de nossos valores nas nossas decisões cotidianas em raros momentos é consciente. A consciência acerca da importância de determinados valores para um indivíduo surge quando

ações ou julgamentos considerados tem implicações conflitantes para diferentes valores que uma pessoa possui.

5) *Os valores são ordenados pela importância relativa aos demais*: os valores das pessoas constituem um sistema ordenado de prioridades axiológicas que as caracteriza como indivíduos. Cabe a cada um atribuir mais importância a justiça ou ao sucesso, a novidade ou a tradição, a saúde ou espiritualidade, por exemplo. Essa característica hierárquica distingue os valores de normas e atitudes.

Embora exista um consenso entre os autores de que os valores são representações cognitivas das necessidades, Schwartz foi o primeiro a imaginar uma estrutura dos valores, tendo por base a motivação subjacente a cada um deles. O que diferencia um valor de outro é o tipo de motivação que ele expressa (TAMAYO, 2007).

As características descritas anteriormente são de todos os valores. A teoria de valores define dez tipos motivacionais conforme a motivação subjacente a cada um deles, presumindo-se que esses tipos motivacionais abrangem o conjunto de valores distintos reconhecidos entre as culturas. A elaboração de um modelo é progressiva e implica a necessidade de um trajeto contínuo de ida e volta entre a realidade e o modelo proposto. Assim, de oito (SCHWARTZ; BILSKY, 1987), os tipos motivacionais passaram para 11. Alguns deles mudaram de nome para então se estabilizarem em 10 (SCHWARTZ, 2005). A seguir são definidos cada um dos dez tipos motivacionais, com relação aos objetivos amplos que eles expressam (TAMAYO; PORTO, 2005).

1) *Autodeterminação*: objetivo definido pelo pensamento e ação independente – escolher, criar, explorar. A autodeterminação é oriunda de necessidades orgânicas por controle e dominância (BANDURA, 1977; DECI, 1977 apud TAMAYO; PORTO, 2005, p. 24);

2) *Estimulação*: objetivo definido por excitação, novidade, desafio na vida. Valores de estimulação são derivados da necessidade orgânica de variedade e estimulação, visando manter um nível de ativação ótimo e positivo (BERLYNE, 1960; HOUSTON; MEDNICK, 1963; MADDI, 1961 apud TAMAYO; PORTO, 2005, p. 24). Essa necessidade relaciona-se com necessidades subjacentes ao tipo motivacional de autodeterminação. Variações biológicas que tem por base a necessidade de estimulação e excitação, condicionadas pela experiência social, podem produzir diferenças individuais na importância dada a valores de estimulação (uma vida de variações, uma vida de aventuras, ousada).

3) *Hedonismo*: objetivo definido por Prazer ou gratificação sensual. Valores de hedonismo derivam-se de necessidades orgânicas e de Prazer vinculados a sua satisfação. O hedonismo é

mencionado por teóricos de muitas disciplinas (BENTHAM, 1838; FREUD, 1933; MORRIS, 1956; WILLIAMS, 1968 apud TAMAYO; PORTO, 2005, p. 25);

4) *Realização*: objetivo definido pelo sucesso pessoal por meio da demonstração de competência conforme os padrões sociais. A performance competente que gera ou adquire recursos é necessária para que os indivíduos sobrevivam e para que os grupos e instituições atinjam seus objetivos de forma bem sucedida. Valores de realização são citados em muitos autores (MASLOW, 1965; ROKEACH, 1973 apud TAMAYO; PORTO, 2005, p. 25). Os valores de realização enfatizam a demonstração de competência em termos de padrões culturais prevalecentes e, assim, aprovados socialmente (ambicioso, bem-sucedido, capaz, influente);

5) *Poder*: objetivo definido por *Status Social* e prestígio, controle ou domínio sobre pessoas e recursos. O funcionamento de instituições sociais aparentemente requer algum nível de diferenciação de *status* (PARSONS, 1957 apud TAMAYO; PORTO, 2005, p. 25). A dimensão dominação/submissão emerge na maioria das análises empíricas de relações interpessoais e também intra quanto interculturalmente (LONNER, 1980, apud TAMAYO; PORTO, 2005, p. 25). Visando justificar esse fato da vida social e para motivar membros do grupo a aceitar esta condição, os grupos tem de tratar o poder como um valor. Os valores de poder tem sido mencionados por analistas de valores (ALLPORT, 1961; GORDON, 1960 apud TAMAYO; PORTO, 2005, p. 25);

6) *Segurança*: objetivo definido por segurança, harmonia e Estabilidade da sociedade, dos relacionamentos e de si mesmo. Valores de segurança são oriundos de requisitos básicos do indivíduo e dos grupos (KLUCKHOHN, 1951; MASLOW, 1965, WILLIAMS, 1968 apud TAMAYO; PORTO, 2005, p. 26). Alguns valores de segurança referem-se aos indivíduos (saúde) e outros a interesses do grupo (segurança nacional), podendo os interesses do grupo também em algum momento servir aos interesses do indivíduo. Os dois subtipos podem ser unidos em um tipo motivacional mais amplo (ordem social, segurança da família, segurança nacional, limpo, reciprocidade de favores, saudável) (TAMAYO; PORTO, 2005);

7) *Conformidade*: objetivo definido por restrição de ações, inclinações e impulsos que tendem a frustrar ou prejudicar outros que violam expectativas ou normas sociais. Os valores de conformidade originam-se do requisito de que as inclinações dos indivíduos que possam romper ou prejudicar a interação e funcionamento dos grupos sejam inibidas. A conformidade é mencionada no estudo da análise de valores (FREUD, 1930; KOHN; SCHOOLER, 1973; MORRIS, 1956; PARSONS, 1957 apud TAMAYO; PORTO, 2005, p. 26). Os valores de conformidade enfatizam a auto-restrição na interação cotidiana, na maioria dos casos com

peças próximas ao indivíduo (obediente, autodisciplinado, respeito com os pais e os idosos) (TAMAYO; PORTO, 2005);

8) *Tradição*: objetivo definido por respeito, compromisso e aceitação dos costumes e idéias que a cultura ou a religião do indivíduo fornecem. Em todos os lugares, grupos desenvolvem práticas, símbolos, idéias e crenças que representam experiências e rumos compartilhados. Eles tornam-se sancionados como costumes e tradições valorizados pelo grupo (SUMNER, 1906 apud TAMAYO; PORTO, 2005, p. 26). Simbolizam a solidariedade do grupo, expressam sua importância e contribuem para sua sobrevivência (DURKHEIM, 1912/1954; PARSONS, 1957 apud TAMAYO; PORTO, 2005, p. 26). Frequentemente tomam a forma de ritos religiosos, crenças e normas de comportamento (respeito a tradição, humilde, devoto, ciente de meus limites, moderado) (TAMAYO; PORTO, 2005);

9) *Benevolência*: objetivo definido por preservar e fortalecer o bem-estar daqueles com que o contato pessoal do indivíduo é mais próximo. Os valores de benevolência são oriundos dos requisitos básicos para o funcionamento do grupo (KLUCKHOHN, 1951; WILLIAMS, 1968 apud TAMAYO; PORTO, 2005, p. 27) e da necessidade orgânica de afiliação (KORMAN, 1974; MASLOW, 1965 apud TAMAYO; PORTO, 2005 p. 27). As relações mais críticas são as que ocorrem no grupo familiar e outros grupos primários. Os valores de benevolência destacam a Preocupação voluntária com o bem-estar dos outros (prestativo, honesto, piedoso, responsável, leal, amizade verdadeira, amor maduro). Benevolência e conformidade promovem relações sociais cooperativas e suportivas. Valores característicos de benevolência propiciam uma base motivacional interiorizada para tal comportamento. Valores de conformidade promovem cooperação para evitar resultados negativos para si próprio (TAMAYO; PORTO, 2005);

10) *Universalismo*: objetivo definido por compreensão, agradecimento, tolerância e proteção do bem-estar de todas as pessoas e da natureza. Contrasta com o foco intragrupo dos valores de benevolência. Os valores de universalismo derivam das necessidades de sobrevivência dos grupos e dos indivíduos. Essas necessidades não são reconhecidas até o momento em que as pessoas tomam contato com outras pessoas fora do grupo primário ou até o momento em que elas se dão conta da escassez de recursos naturais (água, petróleo por exemplo). O universalismo combina dois tipos de Preocupação: (i) com o bem-estar da sociedade de um modo geral e de todo o mundo e (ii) com a natureza (mente aberta, justiça social, igualdade, mundo sem guerras, mundo belo, harmonia com a natureza, sabedoria, preservação do meio ambiente), (TAMAYO; PORTO, 2005).

A Escala de Significado do Dinheiro (ESD) foi desenvolvida no Brasil por Moreira e Tamayo (1999), por meio do procedimento que inclui extenso levantamento de dados preliminares sobre a perspectiva do senso comum, organizando estes dados através da categorização por grupos de juízes independentes e análise teórica baseada em esquema referencial compreensivo das ciências sociais. Sua validação contou com expressiva amostra de sujeitos de todas as regiões geográficas com características demográficas variadas (MOREIRA, 2002).

Moreira (2000) organizou os valores em dez categorias conforme Quadro 1. Neste sentido, apresenta duas dimensões opostas, representando as visões positiva e negativa do dinheiro, organizadas em cinco níveis, desde o nível macro-social até o micro-individual.

DIMENSÃO NEGATIVA	DIMENSÃO POSITIVA
Desigualdade Social	Desenvolvimento Sociocultural
Dominação	Prestígio
Desapego	Utilitarismo
Conflito	Estabilidade
Preocupação	Prazer

Quadro 1 – Esquema Fatorial Hipotético para o Significado do Dinheiro

Fonte: Moreira (2000).

De acordo com Moreira (2000), a organização dos fatores pode ser explicada da seguinte maneira:

- i) Na primeira linha do Quadro 1, foi colocada uma oposição entre Desigualdade Social e Desenvolvimento Sociocultural, que se refere a aspectos de ordem macro-estrutural, ou seja, os indivíduos atribuem ao dinheiro com relação ao contexto social mais amplo;
- ii) Na segunda linha, foi simulada uma oposição entre Dominação e Prestígio, enfatizando aspectos predominantemente simbólicos, positivos e negativos, relativos ao dinheiro com relação ao contexto social mais amplo;
- iii) Na terceira linha, encontra-se uma oposição entre Desapego e Utilitarismo, cuja idéia é estabelecer um nível intermediário entre micro e macro, porque refere-se a significados individuais de ordem filosófica ou ideológica. Sua influência sobre o comportamento individual pode ter repercussões de ordem social mais ampla;
- iv) Na quarta linha, coloca-se uma oposição entre Conflito e Estabilidade, referindo-se as conseqüências do dinheiro no contexto das relações interpessoais, correspondendo a dimensão micro-estrutural sugerida por Baker e Jimerson (1992 apud MOREIRA, 2000, p. 100);

v) Na quinta linha, é colocada uma oposição entre Preocupação e Prazer, que remete mais diretamente ao nível da subjetividade individual.

Realizando os procedimentos de validação estatística, Moreira (2000) conduziu duas etapas preparatórias: análise semântica e análise de juízes. Para a análise semântica, uma lista aleatoriamente ordenada com 200 itens foi apresentada a um grupo com 5 estudantes do sexo masculino e feminino que estavam cursando as primeiras séries do segundo grau. A análise dos juízes representou um teste de confiabilidade para o esquema hipotético, como forma de assegurar que os itens que compunham cada fator transmitiam o conteúdo semântico pretendido e permitiam discriminar os fatores.

A adequação das técnicas de extração e rotação foi também verificada através de Análise Fatorial dos Eixos Principais, com rotação oblíqua estipulando a extração de nove (9) fatores que foram os seguintes, separados em duas dimensões (MOREIRA, 2000):

- a) Dimensão positiva: (1) Prazer, (6) Progresso, (8) Cultura e (9) Estabilidade;
- b) Dimensão negativa: (3) Conflito, (5) Sofrimento, (4) Desapego, (7) Desigualdade.

O nono fator, Poder, surgiu oriundo da união de dois fatores: Dominação e Prestígio. Esta situação decorre da inadequação de separar fatores positivos e negativos do Poder relacionado ao dinheiro (MOREIRA, 2000).

2.2 Valores e Trabalho

Mudanças tecnológicas no trabalho têm obrigado as pessoas a adaptarem-se de forma rápida, sob o risco de se tornarem obsoletas. Porém, pouca ênfase tem sido dada sobre os fatores que favorecem essa adaptação e os valores parecem ser variáveis importantes nessa temática (TAMAYO; PORTO, 2005). Essas mudanças tem tornado as organizações mais complexas, repercutindo nas relações de trabalho, tendo como consequência mais instabilidade nos empregos e renovando velhas angústias daqueles que trabalham (BORGES; ARGOLO; BAKER, 2005).

O estudo sobre valores do trabalho tem se estruturado, ao longo dos últimos anos, como uma forma de compreender os elementos motivacionais que influenciam vários aspectos relacionados ao trabalho, dentre os quais destacam-se o comportamento organizacional, bem-estar e estresse no trabalho e resultados do trabalho (PORTO, 2008). Cada empresa cria sua própria cultura, seu próprio clima de trabalho com suas crenças,

tradições, usos, rituais, rotinas, normas, valores e tabus próprios (TAMAYO; MENDES; PAZ, 2000).

Pode-se visualizar o interesse pelo tema a partir de buscas em bases de dados. A procura do termo “valores de trabalho” na base de dados *ISI Web of Knowledge* aponta para 320 artigos. A análise dos 61 artigos publicados a partir do ano 2000, depois da publicação da primeira teoria de valores do trabalho que utiliza como base a teoria de valores gerais, revela que a maioria tem como Preocupação comparar grupos, sejam eles grupos culturais, profissões ou gêneros diferentes. Também preocupa-se em observar mudanças dos valores ao longo tempo. Outras duas tendências nos estudos sobre valores do trabalho são: a influência dos estudos transculturais com o aparecimento de pesquisas sobre o impacto da cultura nos valores do trabalho e a continuidade dos estudos sobre a escolha profissional, remetendo o pesquisador ao início dos estudos sobre o tema. No Brasil, alguns estudos tem sido desenvolvidos, utilizando-se medidas válidas e confiáveis para a compreensão do fenômeno (PORTO, 2008).

Muitos autores tem definido valores do trabalho. As diferentes conceituações dependem dos objetivos e pressupostos do autor. Alguns os definem como uma tendência ampla a preferir determinadas características ou resultados do trabalho. Outros, como modelos de conduta desejáveis, e se referem a modos de conduta desejáveis que se diferenciam de preferências, que seriam resultados da avaliação do contexto a partir dos valores, e dos sistemas de ideologias, que são construções lingüísticas baseadas em valores usados para ou após a tomada de decisão (PORTO, 2008).

Yamauchi, Lynn e Rendell (1994) defendem a tese de que o dinheiro não é o único motivador para trabalho, mas não duvidam do fato que ele seja motivador. Embora a maioria dos estudos tenha encontrado que as correlações entre salário e satisfação com trabalho são baixas, também tem apontado que incentivos financeiros tem resultados positivos no sentido de fazer pessoas trabalhar mais, quando elas são remuneradas por resultados, afetando a satisfação no trabalho, absenteísmo e rotatividade (FURNHAM; ARGILE, 1998).

O Quadro 2 a seguir, apresenta as principais definições encontradas na literatura para valores do trabalho:

AUTOR	DEFINIÇÃO
SAMUEL E LEWIN-EPSTEIN (1979)	Valores laborais são aqueles que determinam os modos, meios, comportamento ou os resultados que são preferíveis sobre outros.
NORD <i>et al.</i> (1988)	Valores laborais são estados de existência desejados pelas pessoas e que são sentidos como possíveis de realização por meio do trabalho.
HOFSTEDE (1997)	Valores são uma tendência geral para preferir certo estado de coisas a outro.
DOSE (1997)	Valores do trabalho são padrões avaliativos relativos ao trabalho e ao contexto de trabalho por meio dos quais o indivíduo discerne o que é “certo” ou acessa a importância das preferências.
SAGIE e ELIZUR (1996)	Valores laborais definem-se como a importância dada pelos indivíduos a certos resultados obtidos no contexto do trabalho.
SCHWARTZ (1999)	Valores laborais referem-se a metas ou recompensas que as pessoas buscam por meio do trabalho.
ROS, SCHWARTZ e SURKISS (1999)	Valores laborais são princípios ou crenças sobre comportamentos ou metas desejáveis, hierarquicamente organizados, que guiam as avaliações sobre os resultados e contexto do trabalho, bem como a escolha de alternativas de trabalho.
PORTO e TAMAYO (2003)	Valores do trabalho são princípios ou crenças sobre metas ou recompensas desejáveis, hierarquicamente organizados, que as pessoas buscam por meio do trabalho e que guiam as suas avaliações sobre os resultados e contexto do trabalho, bem como o seu comportamento e a escolha de alternativas de trabalho.

Quadro 2 – Definições de Valores do Trabalho

Fonte: Porto (2008, p. 181).

Nas definições apresentadas no Quadro 2, são considerados valores como modos de conduta desejáveis, destacando-se que:

- valores guiam escolhas, comportamentos ou resultados do trabalho;
- valores são estados, metas ou recompensas desejados e alcançados por meio do trabalho;
- valores possuem uma organização hierárquica;
- valores referem-se ao desejado pelo indivíduo, e não o que a sociedade deseja, referindo-se apenas ao que as pessoas querem para si mesmas;

Neste sentido, valores do trabalho são uma representação dos aspectos do trabalho importantes para cada indivíduo, preferidos e desejados, podendo ser definidos como crenças sobre metas ou recompensas desejadas e organizadas hierarquicamente, onde as pessoas almejam através do trabalho norteando a sua vida laboral (PORTO, 2008).

2.3 Valores de Estudantes Universitários

Muitos estudos vem sendo realizados tendo como base os acadêmicos de cursos de graduação. Com o advento da educação a distância, houve um incremento significativo na oferta de cursos universitários, não somente nas instituições públicas, mas também em instituições privadas, o que contribui para o acesso ao ensino superior por parte de um público que antes não visualizava esta possibilidade.

Segundo Brown (2002), o processo de tomada de decisão, em todas as esferas da vida do sujeito, é influenciado pelo seu sistema de Valores de Vida, pela forma como ele organiza e hierarquiza os valores que vão reger as suas escolhas e que vão ser satisfeitos com o objetivo de torná-lo um ser realizado.

Carvalho (1995) descreve a aquisição da identidade profissional como um processo de socialização, uma forma de desenvolver-se para assumir papéis ocupacionais adultos, oriundos de inúmeras participações grupais, informações, assimilações de conceitos e valores, da vinculação com referenciais externos que podem ser adquiridos pelo indivíduo. Já para Macedo (1998), a carreira profissional pode ser definida como a continuidade da vida do indivíduo no trabalho, com a finalidade de produzir algo, uma forma do elemento envolver-se nas experiências de trabalho ao longo de sua vida.

Lemos *et al.* (2005) relata que na formação universitária estão inseridas preocupações e ansiedades com relação a carreira profissional, e que este ambiente é propício para o desenvolvimento de pesquisas e intervenções.

Fitzsimmons *et al.* (2000), analisaram valores de estudantes do sexo feminino da área de Engenharia, Ciências e Tecnologia através da Escala de Valores (CASSERLY; FITZSIMMONS; MACNAB, 1985), onde estão representados 20 valores, cada qual com 5 itens que o indivíduo deveria qualificar numa escala tipo *Likert*. Os resultados mostraram que os valores mais relevantes na amostra foram: Desenvolvimento Pessoal, Utilização de capacidades, Realização, Relações Sociais, Altruísmo, Remuneração, Prestígio e Autonomia.

Bardagi, Lassance e Paradiso (2003) realizaram uma pesquisa onde investigaram trajetórias acadêmicas, satisfação com a escolha profissional e expectativas quanto a orientação profissional de 316 estudantes de ambos os sexos, de semestres intermediários em 16 cursos universitários da UFRGS (Universidade Federal do Rio Grande do Sul). Nesta pesquisa, foi constatado que as mulheres relatam com maior frequência do que os homens já terem pensado em desistir ou mudar de profissão. O estudo mostrou que as mulheres referem

uma atribuição de causalidade mais externa, mostrando-se mais suscetíveis a eventos fora de seu controle, tais como as exigências do mercado, as condições do curso universitário, demandas oriundas da família, entre outros. Mas por outro lado, as mulheres são descritas como mais capacitadas a discriminar aspectos da realidade, e talvez por isso consigam identificar dificuldades e barreiras na carreira com mais frequência do que os homens.

O estudo de Abu-Saad e Isralowitz (1997) com estudantes israelitas teve como amostra 366 estudantes de Humanidades que apresentaram uma média de idades de 24 anos e 339 estudantes de Engenharias, cuja média de idades era de 25 anos. Foi utilizada uma escala de 25 itens de Manhardt (1972), construída com o fim específico de identificar diferenças entre gêneros no que diz respeito aos seus valores de trabalho. Os estudantes de Engenharia valorizaram mais: a Responsabilidade Administrativa, o Correr Riscos, a Estabilidade no Trabalho, a Supervisão de outros e o Rendimento. Já os alunos da área de Humanidades e Ciências Sociais obtiveram valores mais elevados na Contribuição Social, na Estimulação Intelectual, nos Interesses Culturais e Estéticos, na Diversidade e na Autonomia.

Leite *et al.* (2003) realizou um estudo onde foi investigado o papel dos valores individuais na organização do tempo. Nesta pesquisa, participaram 271 universitários (60% homens), com idade média de 19 anos, que responderam a Escala de Organização do Tempo (EOT) e ao Inventário de Valores de Schwartz (versão brasileira). Os resultados encontrados demonstram que estudantes com alto escore na organização do tempo tem seus valores centrados na benevolência e conformidade, sendo que os tipos motivacionais de realização, hedonismo, estimulação e autodireção tiveram correlação positiva com o fator persistência.

Menezes, Costa e Campos (1989) realizaram um estudo junto a 163 estudantes universitários, onde foi verificado um bom Poder discriminativo dos itens do questionário de valores elaborado por Schwartz (1987), evidenciando uma estrutura de valores diferente da categorização de Schwartz por meio de uma análise fatorial. Foram encontrados conjuntos de valores, tais como maturidade, social, relacional, hedonismo, sucesso conformista e manutenção da tradição. Realizando a análise das diferenças, foi revelado que as mulheres dão mais importância aos valores de maturidade, sociais e relacionais, sendo verificadas diferenças no hedonismo, com resultados significativamente mais elevados nos indivíduos que se consideram mais religiosos e nos indivíduos situados na “esquerda”, e na manutenção da tradição naqueles que se declararam muito religiosos situados na “direita” (MENEZES; COSTA; CAMPOS, 1989).

Knezevic (1999) pesquisou o sistema de valores de trabalho de 196 estudantes de Serviço Social, sendo que seus resultados apontaram para valores mais elevados relacionados com a Auto atualização e Contribuição para a sociedade.

Almeida e Tavares (2009) buscaram em seu estudo caracterizar o sistema de valores de um grupo de estudantes universitários, analisando as diferenças entre grupos com base nas variáveis área de formação, gênero, localização geográfica e tipo de ensino. Visando operacionalizar a variável valores, utilizaram o Inventário dos Valores de Vida, com uma amostra de 271 estudantes universitários, encontrando diferenças significativas entre grupos ao nível dos valores para todas as variáveis, excluindo a variável localização geográfica.

Pereira, Lima e Camino (2001) analisaram a relação entre sistema de valores e atitudes democráticas de estudantes universitários, com uma amostra de 350 entrevistados, investigando as dimensões subjacentes a estrutura de valores de estudantes de uma universidade pública. Considerando a teoria de Schwartz sobre os tipos motivacionais e a teoria de Inglehart sobre os valores materialistas e pós-materialistas, os resultados mostram que os valores se organizam em função de três sistemas: o religioso, o materialista e o pós-materialista.

Em outro estudo, Pereira Lima e Camino (2001), com 200 estudantes entrevistados, mas que faziam parte de uma universidade privada, repetiu-se os resultados encontrados e descritos no parágrafo anterior, relacionando-se a estrutura de valores obtida com as atitudes democráticas. Constatou-se que a adesão de valores religiosos associa-se com a atitude negativa em relação a democracia, enquanto que esta atitude relaciona-se positivamente com valores pós-materialistas.

Lim e Téó (1997) examinaram efeitos de gênero e experiências anteriores com dificuldades financeiras para estudar as atitudes em relação ao dinheiro pelos estudantes universitários de Cingapura. Os resultados indicaram que os homens usaram o dinheiro mais como meio de avaliação do que as mulheres, e que pessoas com experiência anterior de dificuldades financeiras usavam mais o dinheiro como meio de avaliação, tinham mais ansiedade financeira e eram mais generosas com as pessoas que apresentavam-se em dificuldade financeira.

Duys e Shaw (2005) procuraram caracterizar o sistemas de valores de estudantes de graduação de um determinado curso na área das Ciências, com uma média de idade de 26,6 anos. Utilizando-se da escala de valores de Nevil e Super (1989), que mede 21 valores, foi possível concluir que estes estudantes apresentavam índices mais elevados nos valores relacionados com: Segurança Econômica, Realização, Desenvolvimento Pessoal, Utilização

de Capacidades e Recompensa Econômica, concluindo os autores que não houve diferenças significativas entre os gêneros.

Pessini *et al.* (2008) realizou um estudo qualitativo, cuja pretensão foi analisar os efeitos da orientação profissional vivenciados por alunos pertencentes ao terceiro ano do ensino médio e/ou pré-vestibulandos. Os resultados obtidos mostraram que, quanto aos motivos que os levaram a participar da orientação profissional, havia relação com a falta ou pouca informação sobre os cursos, busca de esclarecimento, ansiedade, indecisão, nervosismo na hora de fazer a escolha. Como contribuições percebidas pelos alunos durante o processo, foram a diminuição de dúvidas quanto ao mundo do trabalho, áreas de atuação, remuneração, oportunidades de oferta de trabalho atualmente e promoção do auto-conhecimento, aptidões, limitações. A conclusão final mostrou que as condições nas quais os alunos se encontravam, ao final do processo, mostraram que a orientação profissional contribui para minimizar as dúvidas, a ansiedade e a angústia, o que facilita o processo de escolha de escolha da profissão.

Almeida e Tavares (2009) estudaram as diferenças de médias dos valores de estudantes do sexo masculino e do sexo feminino utilizando um teste *t* para amostras independentes, concluindo que é possível encontrar diferenças estatisticamente significativas para alguns fatores encontrados em seu estudo, tais como saúde e atividade física, espiritualidade, lealdade a família e ao grupo. Este mesmo teste foi utilizado para comparar médias obtidas nos diferentes valores de vida dos estudantes do ensino público e privado, sendo encontradas diferenças estatisticamente significativas no que diz respeito ao fator Criatividade, com um resultado mais elevado na amostra de estudantes que freqüentam o ensino privado.

Almeida e Pinto (2005), em seu estudo visando caracterizar o sistema de valores de estudantes universitários de diferentes áreas de formação (Humanidades e Tecnologias), indicaram diferenças significativas no que diz respeito aos gêneros em 9 dos 14 valores: Preocupação com o Ambiente, Preocupação com os Outros, Prosperidades Econômica, Saúde e Atividade Física, Lealdade a família e ao grupo, Privacidade, Responsabilidade, Compreensão Científica e Espiritualidade. Os estudantes da área de Humanidades colocaram no topo da sua hierarquia de valores a Preocupação com os Outros e a Responsabilidade. Os estudantes da área de Tecnologias parecem considerar como valores mais importantes a Realização e a Responsabilidade. Com relação a área de formação, foram encontradas diferenças significativas no valor compreensão científica.

2.4 Valores do Dinheiro

No dicionário Aurélio, encontra-se a seguinte definição para o termo dinheiro: “tudo que representa o dinheiro ou nele pode ser convertido (cheques, títulos, ações, mercadorias negociáveis); qualquer soma, definida ou indefinida de dinheiro; moeda circulante; cédulas e moedas aceitas como pagamento” (FERREIRA, 1999, p. 215).

A moeda é uma das criações mais antigas da sociedade humana, tão antiga quanto a divisão do trabalho (OLIVEIRA, 2006). Sua origem ainda é debatida por historiadores e arqueólogos, e, quanto mais esses pesquisadores regressam no tempo, aprofundando suas pesquisas, mais remota parece ser a origem desta instituição da sociedade humana (OLIVEIRA, 2006).

Muito antes de surgir o dinheiro na forma de metal cunhado ou papel, as sociedades usaram uma grande variedade de objetos como meio para executar a troca de bens (OLIVEIRA, 2006). Na antiguidade o sal foi usado como dinheiro (FERREIRA, 1999). A escolha dependia das condições sociais e econômicas de cada grupo humano. O arroz foi usado na China; pedrinhas de quartzo em Gana; conchas na Índia; discos de metal no Tibet; dentes de cachorro na Papua Nova Guiné, apenas para citar algumas formas de representação da moeda, em uma lista quase interminável (OLIVEIRA, 2006).

No estudo conduzido por Moreira (2000), a constituição da amostra para a validação estatística teve como objetivo garantir o máximo de abrangência geográfica dentro do país e heterogeneidade de características demográficas, colocando-se como critério a escolaridade a partir do segundo grau incompleto. Dos três mil (3.000) questionários distribuídos, retornaram mil quatrocentos e oitenta e cinco (49,5%), provenientes das cinco regiões geográficas do país: 315 do Norte (21,2%), 207 do Nordeste (13,9%), 475 do Centro-oeste (32%), 316 do Sudeste (21,3%), 115 do Sul (10,4%) e 1,1% dos respondentes não declararam o lugar de residência. Quanto ao sexo, 876 (59%) dos sujeitos eram mulheres, 595 (40,1%) eram homens. A idade variou entre 14 e 74 anos, com renda familiar mensal de R\$ 120,00 e R\$ 27.000,00. O nível de escolaridade ia desde o segundo grau incompleto a pós-graduação, sendo verificadas 216 diferentes ocupações (MOREIRA, 2000).

Por meio da análise de regressão, utilizando a variável número do sujeito da amostra como dependente e os 158 itens do questionário como preditores, foram detectados e eliminados 21 *outliers* (casos atípicos) multivariados, usando o critério de distância de

Mahalanobis. A linearidade, verificada através do *scatterplot*, foi considerada satisfatória (MOREIRA, 2000).

A extração dos Componentes Principais com rotação Varimax foi iniciada com 152 itens e os 1.464 sujeitos que permaneceram na amostra. Como critério para a inclusão de itens, foi estabelecida uma carga fatorial maior que 0,40, e a fatorabilidade foi considerada satisfatória com a medida Kaiser-Meyer-Olkin ($KMO = 0,918$). Tendo por base o critério de autovalor (*eigenvalue*) maior que 1, foram apontados 39 componentes explicando 55,83% de variância (MOREIRA, 2000).

Através do *scree plot*, foi percebido que 9 componentes explicavam 30,68% de variância, sendo então realizada mais uma extração, através da mesma técnica, estipulando-se 9 componentes. A partir das matrizes rotadas destas duas soluções, foram eliminados os itens que não alcançaram o critério de carga fatorial em nenhuma das duas soluções. Os 120 itens que resultaram foram submetidos novamente a mesma técnica de análise, estipulando-se a extração de nove componentes, ficando a solução final constituída por 82 itens que, em conjunto, explicaram 33,62% da variância dos dados (MOREIRA, 2000).

Os resultados apontaram uma estrutura multifatorial ortogonal, constituída por 9 componentes que traduzem percepções individuais do que o dinheiro significa no âmbito do indivíduo e da sociedade: Progresso, Cultura, Desigualdade, Poder, Desapego, Conflito, Prazer, Estabilidade e Sofrimento. Esses resultados permitiram descrever e comparar os “perfis” de significado do dinheiro que predominam em cada região geográfica do país (MOREIRA, 2000).

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Este capítulo destina-se a descrever todo o percurso metodológico que norteou o estudo, desde a especificação da população e amostra, instrumento de coleta, organização, chegando aos resultados do mesmo, explanados através da análise e tratamento dos dados.

3.1 Abordagem da Pesquisa

O estudo caracteriza-se por ser uma pesquisa de natureza descritiva. Segundo Gil (2009, p. 42) “as pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno, ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis”.

Hair *et al.* (2005) menciona que, os planos de pesquisa descritiva geralmente são estruturados e especificamente concebidos para medir as características descritas em uma questão de pesquisa.

Assim, este estudo é também classificado como uma pesquisa quantitativa, pois segundo Fachin (2006), a variável quantitativa é determinada em relação aos dados ou à proporção numérica, mas a atribuição numérica não pode ser feita ao acaso, porque a variação de uma propriedade não é quantificada cientificamente. Esta quantificação científica envolve um sistema lógico que sustenta a atribuição de números, cujos resultados sejam eficazes.

3.2 População e Amostra

Como população alvo do presente estudo foram os estudantes que estão frequentando cursos de graduação das áreas de Ciências Exatas e da Terra (Matemática, Química e Química Industrial), Engenharias (Design de produto, Engenharia Civil, Engenharia Elétrica, Engenharia Metalúrgica, Engenharia da Produção, Engenharia de Energia Renovável e Engenharia Química), Ciências Sociais e Aplicadas (Administração de Empresas, Ciências Contábeis, Direito, Economia, Relações Públicas), Ciências da Saúde (Educação Física, Fisioterapia), Ciências Agrárias (Veterinária), Ciências Humanas (Filosofia, Pedagogia, Psicologia, Sociologia) e Linguística, Letras e Artes (Letras). Dos instrumentos utilizados na pesquisa, em torno de 1.800, dos quais 1.139 retornaram (63,28%) estão distribuídos nas áreas do conhecimento anteriormente citadas com seus respectivos cursos. O Quadro 3 demonstra um resumo das Instituições de Ensino Superior e o número de questionários aplicados em cada Instituição.

INSTITUIÇÃO	QUESTIONÁRIOS APLICADOS
Faculdade da Serra Gaúcha (FSG)	459
Complexo de Ensino Superior de Cachoeirinha (CESUCA)	334
Universidade Federal do Pampa (UNIPAMPA)	111
Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS)	101
Universidade de Cruz Alta (UNICRUZ)	8
Universidade Federal de Santa Maria (UFSM)	60
Faculdade Metodista de Santa Maria (FAMES)	31
Centro Universitário Franciscano (UNIFRA)	35
Total	1.139

Quadro 3 - Dados Amostrais segundo as instituições pesquisadas com seus respectivos percentuais

Fonte: Dados da pesquisa.

Para a coleta dos dados foram realizados contatos com as seguintes Instituições de Ensino Superior: na cidade de Caxias do Sul (Faculdade da Serra Gaúcha - FSG), Cachoeirinha (CESUCA), Bagé e Santana do Livramento (UNIPAMPA), Porto Alegre (UFRGS), Cruz Alta (UNICRUZ) e Santa Maria (UFSM, FAMES e UNIFRA). Em algumas Instituições, os questionários foram encaminhados para os docentes que, voluntariamente, aplicaram os instrumentos junto ao público da sala de aula, devolvendo posteriormente esses

instrumentos devidamente preenchidos. Em outras, foi necessário abordar os acadêmicos, realizando a apresentação do objeto da pesquisa e perguntando aos mesmos se eles gostariam de colaborar com o estudo preenchendo o questionário. Como resultado final, foram coletados 1.139 questionários respondidos. Cabe ressaltar que, neste estudo, seguiu-se a determinação de Hair *et al.* (2005), segundo o qual, como regra geral, deve-se ter pelo menos cinco vezes mais observações do que o número de variáveis a serem analisadas. Assim, considerando-se que o instrumento era composto por 160 afirmativas, estipulou-se um número mínimo de 800 instrumentos a serem obtidos na presente pesquisa.

3.3 Instrumento de Pesquisa

Para coleta dos dados, foi elaborado um questionário (Apêndice A). Conforme Gil (2009, p. 114) “por questionário entende-se um conjunto de questões que são respondidas por escrito pelo pesquisado”.

O questionário foi composto de questões abertas e fechadas. Na primeira parte, foram colocadas as questões relativas ao tema pesquisado, num total de cento e cinquenta e oito (158) frases da Escala de Significado do dinheiro de Schwartz (1992) adaptada por Moreira (2000). Da mesma forma que Moreira utilizou em sua tese de doutora, estas frases foram acompanhadas de uma escala, que variou de 1 a 5 (tipo *Likert*), visando medir o grau de concordância do entrevistado com cada frase, onde 1 indicava que a pessoa discordava totalmente da afirmativa, e 5 indicava que a pessoa concordava totalmente com a afirmativa. Na segunda parte estão as questões de identificação do perfil do entrevistado tais como sexo, idade, estado civil, perguntas do tipo se possui filhos, sobre a moradia, religião, princípios religiosos, qual curso de graduação está cursando e o semestre, com relação a raça, ascendência, renda. Por último, um bloco, onde o entrevistado deveria ordenar, de um a seis, qual o fator de maior importância para escolha de seu curso de graduação (alta remuneração, Status Social, realização pessoal, indicação da família, influência de terceiros e mercado de trabalho). Foram ainda elaboradas pelo autor duas questões: “A possibilidade de ganhar dinheiro foi fundamental na escolha do meu curso de graduação”, e “Profissões que ganham mais dinheiro são as mais valorizadas”, tendo como objetivo colocar estas questões como variáveis dependentes nos dois modelos de regressão de que foram propostos. Essas questões também seguiram a escala tipo *Likert*.

3.4 Análise e Tratamento dos Dados

O questionário teve seus dados inicialmente organizados em uma base utilizando o *software* Excel, sendo a seguir tabulados e analisados quantitativamente utilizando-se o *software* de apoio SPSS 13.0 (*Statistical Package for the Social Sciences*), o que facilitou a organização, a mensuração e o cruzamento das variáveis apresentadas. Como técnica principal para encontrar os fatores determinantes para o significado do dinheiro para os acadêmicos da educação superior, foi utilizada a Análise Fatorial Exploratória. De acordo com Hair *et al.* (2005, p. 91) a “análise fatorial é um nome genérico dado a uma classe de métodos estatísticos multivariados cujo propósito principal é definir a estrutura subjacente em uma matriz de dados”. Em termos gerais, a análise fatorial aborda o problema de analisar a estrutura das inter-relações (correlações) entre um número expressivo de variáveis (escores de testes, itens de testes, respostas de questionários), definindo um conjunto de variáveis latentes denominadas fatores (HAIR *et al.* 2005).

Deve-se averiguar se a análise fatorial é adequada para um determinado conjunto de dados. Para isso sugere-se a aplicação de dois testes: o teste de esfericidade de Bartlett e a medida Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), que são dois procedimentos estatísticos que permitem aferir a qualidade das correlações entre as variáveis e dar continuidade a análise fatorial (PESTANA; GAGEIRO, 2003). O teste de esfericidade de Bartlett tem por finalidade avaliar se a correlação existente entre as variáveis analisadas é significativa, verificando se alguns fatores são responsáveis por grande parte da variabilidade dos dados. Já a medida KMO foi utilizada para verificar se a correlação entre cada par de variáveis pode ser explicada pelas demais variáveis incluídas no estudo. O KMO é uma estatística que varia entre zero e um, onde os valores calculados menores que 0,5 indicam que a análise fatorial não é satisfatória (PESTANA; GAGEIRO, 2003).

Dentre os métodos existentes para estimação das cargas fatoriais, destacam-se o método dos componentes principais e o método da máxima verossimilhança. No presente estudo, foi utilizado o método dos componentes principais, pois de acordo com Ferreira (2008), esta técnica permite reter apenas parte das variáveis latentes, de tal forma que obtenha-se uma grande porção da variância total explicada pelo conjunto pequeno de novas variáveis.

Para determinação do número de fatores foi escolhida a técnica do autovalor. Conforme Hair *et al.* (2005), cada variável contribui com um valor 1 do autovalor total.

Assim, apenas os fatores que têm raízes latentes ou autovalores maiores que 1 são considerados significantes.

Uma ferramenta importante utilizada na interpretação dos fatores é a rotação fatorial. Neste estudo foi utilizada a rotação varimax normalizada. Visando avaliar a confiabilidade dos fatores obtidos a partir da análise fatorial, utilizou-se o *Alpha* de *Cronbach*, cuja medida varia de 0 a 1 e os valores até 0,60 são considerados o limite inferior de aceitabilidade. A confiabilidade representa o grau em que uma variável ou conjunto de variáveis é consistente com o que pretende-se medir (HAIR *et al.*, 2005).

Após a Análise Fatorial, partiu-se para a construção dos fatores tendo por base as médias das variáveis com carga fatorial satisfatória para cada fator, seguindo recomendação de Hair *et al.* (2005), considerou-se satisfatória a carga fatorial superior a 0,3. No intuito de avaliar se em média há diferenças entre os fatores, para mulheres e homens e para pessoas que não possuem ou possuem filhos, utilizou-se o teste *t* de diferença de médias, mas especificamente o teste *t* emparelhado, cuja finalidade é inferir sobre a igualdade de médias de duas amostras emparelhadas (PESTANA; GAGEIRO, 2003). Para determinar se a variância amostral seria homocedástica ou heterocedástica, aplicou-se o teste para igualdade de variâncias. Para as variáveis com mais de dois grupos (estado civil, moradia, religião, princípios religiosos, curso de graduação, raça e ascendência) realizou-se a análise de variância (ANOVA).

Em seguida, calculou-se o Coeficiente de Correlação de Pearson (coeficiente de correlação linear) que, conforme Pestana e Gageiro (2003), trata-se de uma medida de associação para variáveis, cuja escala varia de menos um a um (-1 a 1). Na análise da correlação, valores menores que 0,2 indicam associação muito baixa; entre 0,2 e 0,39 baixa; entre 0,40 e 0,69 moderada; entre 0,7 e 0,89 alta e entre 0,9 e 1 uma associação muito alta.

Finalmente foi efetuada a análise de regressão, pelo método dos mínimos quadrados ordinários, visando verificar a influência dos fatores encontrados na escolha da profissão pelo estudante de graduação, utilizando-se as questões 159 e 160 do questionário como variáveis dependentes, estimando-se dois modelos de regressão. Conforme Gujarati (2006), a análise de regressão ocupa-se do estudo da dependência de uma variável, chamada variável dependente, em relação a uma ou mais variáveis, as variáveis explanatórias, com o objetivo de estimar ou prever o valor médio (da população) da primeira em termos dos valores conhecidos ou fixados das segundas.

Após a análise de regressão, verificou-se o coeficiente R^2 (R quadrado, também conhecido como o coeficiente de determinação). Esse valor indica o percentual de variação

total de Y explicado pelas variáveis independentes (HAIR *et al.*, 2005). Outra explicação para a finalidade do cálculo do R^2 é descrita por Gujarati (2006), segundo o qual trata-se de uma medida resumida que diz o quanto a linha de regressão amostral ajusta-se aos dados, com limites entre zero e 1, onde o 1 indica um perfeito ajustamento do modelo.

Dando continuidade ao trabalho de análise de regressão, foram realizados testes para a verificação dos pressupostos de normalidade (teste Kolmogorov-Smirnov - KS), autocorrelação (teste Durbin Watson - DW), multicolinearidade (fator de inflação da variância - FIV) e homocedasticidade do modelo (teste Pesarán-Pesarán).

O teste foi efetuado, sob a hipótese nula de que a distribuição da série testada é normal. Conforme Siegel e Castellan Junior (2006), o é um teste de aderência, concernente com o grau de concordância entre a distribuição de um conjunto de valores da amostra (escores observados) e alguma distribuição teórica especificada, determinando se os escores em uma amostra podem ser pensados razoavelmente como tendo vindo de uma população tendo essa distribuição teórica. A existência de autocorrelação foi verificada por meio do teste DW (GUJARATI, 2006).

Para verificar a hipótese da não existência de multicolinearidade perfeita, foi calculado o FIV (Fator de inflação da variância). Finalmente, foi realizado o teste de Pesaran-Pesaran, cuja finalidade é verificar se a variância do resíduo se mantém constante (CORRAR; PAULO; DIAS FILHO, 2007).

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Este capítulo está dividido em quatro blocos. No primeiro bloco apresentam-se as estatísticas descritivas do perfil da amostra pesquisada, das variáveis sexo, estado civil, questões sobre moradia, religião, princípios religiosos, curso de graduação, raça e ascendência. No segundo bloco, são apresentados os resultados das análises fatoriais da escala de valores do dinheiro. Em seguida, é apresentada a relação entre os fatores obtidos estabelecendo correlações na análise desses fatores. E, por fim, no quarto bloco é apresentada uma análise de regressão das variáveis abordadas.

4.1 Perfil da Amostra

A amostra do estudo é formada por 1139 alunos matriculados em cursos de graduação, cujo perfil encontra-se descrito na Tabela 1.

Tabela 1 – Perfil dos Entrevistados segundo as Variáveis

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual
Sexo	Feminino	720	64,0
	Masculino	405	36,0
Estado Civil	Solteiro (a)	813	71,9
	Casado (a)	288	25,5
	Viúvo (a)	2	0,2
	Desquitado (a)	27	2,4
Você possui filhos	Não	923	81,6
	Sim	208	18,4
Sua moradia é	Própria	798	70,7
	Alugada	181	16,0
	Financiada	56	5,0

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual
Sua moradia é	Outra	94	8,3
Qual é a sua religião	Católica	737	65,3
	Evangélica pentecostal	52	4,6
	Espírita	131	11,6
	Evangélica outra	51	4,5
	Protestante	25	2,2
	Sem religião	89	7,8
	Outra	44	3,9
Com relação aos princípios religiosos	Totalmente seguidor	61	5,4
	Segue a maioria dos princípios	244	21,7
	Segue metade dos princípios	66	5,9
	Segue alguns princípios	610	54,3
	Não segue nenhum princípio	142	12,6
Você está cursando algum curso de graduação	Ciências Exatas e da Terra	78	6,9
	Engenharias	144	12,8
	Ciências da Saúde	223	19,8
	Ciências Agrárias	1	0,1
	Ciências Sociais e Aplicadas	549	48,6
	Ciências Humanas	93	8,2
	Linguística, Letras e Artes	41	3,6
Com relação à raça você se considera	Branca	965	86,5
	Negra	41	3,7
	Parda	93	8,3
	Indígena	4	0,4
	Amarela ou oriental	8	0,7
	Outra	5	0,4
Qual sua principal ascendência	Italiana	470	42,0
	Alemã	189	16,9
	Japonesa	5	0,4
	Portuguesa	81	7,2
	Brasileira	252	22,5
	Não sei	62	5,5
	Outra	61	5,4

Fonte: Dados da pesquisa.

A idade média dos entrevistados é de 25 anos, destacando-se que 81% encontram-se na faixa dos 17 aos 30 anos. A maioria é do sexo feminino (64%), solteira (71,9%), não possuem filhos (81,6%) e moram em casa própria (70,7%).

Quando se refere a religião, 65,3% dizem ser católicos, mas, quando questionados sobre a obediência aos princípios religiosos, 54,3% dizem seguir alguns princípios e 12,6% não segue nenhum princípio.

Quando a alternativa se referia ao curso de graduação que estão freqüentando, para 549 entrevistados o curso pertence ao grupo das Ciências Sociais e Aplicadas (48,6%), ou seja, quase a metade dos cursos dos entrevistados é de Administração de Empresas, Ciências Contábeis, Direito, Economia e Relações Públicas. Quanto a raça a qual o entrevistado diz pertencer, 965 se consideram da raça branca (86,5%) e sua principal ascendência é italiana (42%) seguida da brasileira (22,5%). A Tabela 2 mostra o resultado da pesquisa com relação a renda familiar do entrevistado.

Tabela 2 - Frequência e Percentual de renda dos Entrevistados

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual
Renda mensal da sua família	Até R\$ 487,00	10	0,9
	De R\$ 488,00 a R\$ 1.194,00	220	20,1
	De R\$ 1.195,00 a R\$ 3.479,00	483	44,1
	De R\$ 3.480,00 a R\$ 6.564,00	265	24,2
	Acima de R\$ 6.565,00	117	10,7

Fonte: Dados da pesquisa.

Quando perguntados sobre a renda familiar aproximada, o maior grupo pertence a faixa dos que recebem de R\$ 1.195,00 a R\$ 3.479,00 (44,1%).

A Tabela 3 mostra os resultados obtidos para a parte final do questionário, onde o entrevistado deveria atribuir notas de 1 a 6 (1 para o mais importante e 6 para o menos importante) para o fator que considerava determinante para escolha do curso de graduação.

Tabela 3 - Fatores Determinantes para Escolha do Curso de Graduação

Fator	Alternativas (em %)					
	1	2	3	4	5	6
Alta remuneração	8,8	17,2	28,8	18,2	13,6	13,3
Status Social	4,1	11,0	18,2	22,8	20,8	23,1
Realização pessoal	54,5	11,3	8,2	6,2	5,8	14,0
Indicação da família	11,6	11,5	15,5	15,4	21,5	24,5
Influência de terceiros	9,4	11,4	12,4	14,2	15,5	37,1
Mercado de trabalho	26,6	28,3	16,3	9,3	10,6	8,9

Fonte: Dados da pesquisa.

O fator com maior percentual na escala de maior importância (1) é a realização pessoal. A maioria (54,5%) dos entrevistados apontou a realização pessoal como o fator

preponderante na escolha da profissão. O segundo fator de maior destaque foi o mercado de trabalho, que ficou na segunda colocação (26,6%) como item de maior importância e foi o mais citado como o segundo fator mais importante na escolha da profissão. A alta remuneração é o fator com maior percentual na terceira opção (28,8%) e a influência de terceiros para 37,1% dos entrevistados é o fator menos importante na escolha da profissão.

4.2 Análise Fatorial

Como forma de identificar a percepção dos acadêmicos dos cursos da educação superior com relação aos valores do dinheiro foi realizada a análise fatorial exploratória para a escala de significado do dinheiro. Cabe ressaltar que a estatística descritiva das questões que envolvem o significado do dinheiro (variáveis 1 a 158) encontram-se no Apêndice B.

Na análise fatorial da Escala de Valores do Dinheiro (ESD), foram tomadas como base nas 158 questões utilizadas por Moreira (2000). A técnica escolhida para extração de valores foi a dos componentes principais. O método de rotação utilizado foi a rotação varimax normalizada. Para o critério de extração, foi estabelecido o autovalor maior que um. Como condição para que a variável fosse mantida na análise, sua comunalidade necessitava ser superior a 0,50. Conforme Hair *et al.* (2005), a comunalidade é representada pela quantia total de variância que uma variável original compartilha com todas as outras variáveis que estão incluídas na análise.

Das 158 variáveis iniciais, 3 variáveis foram excluídas por não atender o critério da comunalidade, que foram as variáveis 23 (admiro quem pode vestir roupas caras), 37 (faz parte da natureza humana desejar ter sempre mais) e 105 (os pais devem ensinar aos filhos a importância do dinheiro).

Os testes de adequação e especificidade da amostra dos dados foram satisfatórios, pois o teste KMO apresentou índice de 0,918 e a especificidade de Bartlett registrou um valor de 57.572,08 significativo a 1%.

A Tabela 4, apresenta os resultados da variância explicada com os autovalores superiores a um (1).

Tabela 4 - Autovalores e o Percentual de Variância Explicada

Componentes	Autovalor	% de Variância	% Cumulativo
1	20,206	12,789	12,789
2	8,581	5,431	18,220
3	5,858	3,708	21,928
4	3,862	2,444	24,372
5	3,160	2,000	26,372
6	2,743	1,736	28,108
7	2,401	1,520	29,628
8	2,218	1,404	31,032
9	1,927	1,220	32,252
10	1,824	1,155	33,407
11	1,750	1,108	34,514
12	1,663	1,052	35,567
13	1,590	1,006	36,573
14	1,577	0,998	37,571
15	1,520	0,962	38,533
16	1,467	0,929	39,462
17	1,462	0,925	40,387
18	1,398	0,885	41,272
19	1,377	0,871	42,144
20	1,353	0,857	43,000
21	1,335	0,845	43,845
22	1,292	0,818	44,663
23	1,281	0,811	45,474
24	1,256	0,795	46,269
25	1,253	0,793	47,062
26	1,219	0,771	47,833
27	1,214	0,768	48,602
28	1,186	0,751	49,352
29	1,178	0,746	50,098
30	1,144	0,724	50,822
31	1,135	0,718	51,540
32	1,115	0,706	52,246
33	1,104	0,699	52,945
34	1,093	0,692	53,637
35	1,087	0,688	54,324
36	1,078	0,682	55,006
37	1,049	0,664	55,670
38	1,046	0,662	56,333
39	1,037	0,656	56,989
40	1,034	0,654	57,643
41	1,007	0,637	58,281
42	1,004	0,635	58,916

Fonte: Dados da pesquisa.

Constata-se na Tabela 4 que, dos 158 variáveis analisadas, 42 apresentaram autovalores superiores a um (1) e, em conjunto, explicam 58,92% de toda a variância. Conseqüentemente, foram excluídos da análise 116 variáveis que apresentaram autovalores

menores que um (1). Verificando a Tabela 4, observando a linha que representa o primeiro fator, obteve-se um percentual de 12% do total da variância, ou seja, este fator sozinho explica 12% da variância total. As 42 variáveis que apresentaram autovalor maior que 1, foram utilizadas para realizar a análise fatorial, onde em cada uma das 42 variáveis citadas foram incluídas as questões do instrumento que apresentavam carga fatorial maior que 0,30, ou seja, cada uma das 42 variáveis passará a representar uma média das cargas fatoriais verificadas, ou seja, cada uma das variáveis citadas com autovalor maior que um passará a representar um fator.

As Tabelas 5 a 13 apresentam a matriz rotada dos quarenta e dois fatores válidos e as variáveis mais importantes de cada fator. Conforme Hair *et al.* (2005), em amostras com 350 respondentes, a carga fatorial de valor 0,30 é considerada significativa a um nível de significância de 0,05. Portanto, neste estudo, foram excluídas as variáveis com cargas fatoriais abaixo de 0,30.

Tabela 5 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 1 a 5

Questão	Frase	1	2	3	4	5
q102	Dinheiro provoca traições	0,694				
q 151	Dinheiro gera desconfiança entre pessoas	0,655				
q 106	Dinheiro atrai inveja	0,633				
q 146	Dinheiro atrai falsos amigos	0,615				
q 134	Dinheiro provoca desavenças com parentes	0,609				
q 100	O dinheiro deixa as pessoas arrogantes	0,607				
q 96	Dinheiro causa assassinatos	0,596				
q 126	Dinheiro provoca descontrole emocional	0,592				
q 110	Dinheiro provoca neuroses	0,583				
q 127	O dinheiro torna as pessoas oportunistas	0,581				
q 77	Dinheiro gera ingratidão	0,531				
q 113	Dinheiro provoca ilusões	0,528				
q87	Dinheiro provoca casamentos por interesse	0,518				
q75	Dinheiro gera desarmonia nas famílias	0,506				
q40	Dinheiro atrai amigos interesseiros	0,430				
q56	Pessoas ricas abusam do Poder	0,409				
q25	O dinheiro provoca jogos de interesse	0,401				
q101	A vida dos ricos ajuda a vender jornais	0,393				
q20	O dinheiro provoca brigas entre pessoas que se amam	0,381				
q76	Dinheiro torna as pessoas sedutoras	0,363				
q104	Dinheiro atrai Felicidade		0,703			
q122	Dinheiro significa Prazer		0,690			
q136	O dinheiro representa a busca da Felicidade		0,678			
q119	O dinheiro ajuda as pessoas a gostarem mais de si mesmas		0,580			

Questão	Frase	1	2	3	4	5
q140	O dinheiro é uma prioridade na minha vida		0,576			
q137	Eu uso o meu dinheiro para ficar contente		0,536			
q1	Dinheiro ajuda a ser feliz		0,499			
q139	Dinheiro garante prosperidade social		0,453			
q91	Quando compro coisas novas esqueço meus problemas		0,437			
q50	A base do meu raciocínio é o dinheiro		0,426			
q103	Dinheiro é sempre bem-vindo		0,411			
q121	Com dinheiro eu Poderia ganhar mais dinheiro		0,396			
q144	O dinheiro facilita a vida da humanidade		0,389			
q109	Dinheiro atrai pessoas interessantes		0,375			
q118	Dinheiro deve ser empregado em coisas lucrativas		0,375			
q131	As pessoas submetem-se a quem tem dinheiro			0,582		
q128	Quem tem dinheiro é o centro das atenções			0,555		
q65	Quem tem dinheiro é o primeiro a ser atendido em qualquer lugar			0,547		
q120	Quem tem dinheiro se livra de entrar em filas			0,537		
q114	Quem tem dinheiro tem autoridade sobre os outros			0,535		
q142	Quem é rico impõe sua personalidade			0,523		
q145	É preciso ter dinheiro para ter prestígio			0,520		
q81	Quem tem dinheiro passa por cima das normas estabelecidas			0,418		
q41	É difícil enfrentar pessoas que tem dinheiro			0,386		
q45	Dinheiro é sinônimo de dominação			0,351		
q42	Dinheiro provoca angústia				0,809	
q43	Dinheiro provoca frustrações				0,786	
q38	Dinheiro é sinônimo de dor de cabeça				0,571	
q30	Pessoas que pensam muito em dinheiro ficam doentes				0,390	
q129	O dinheiro é um inimigo do ser humano				0,330	
q150	Com dinheiro eu patrocinaria o desenvolvimento das artes					0,761
q124	Com dinheiro eu investiria em pesquisas científicas					0,761
q107	Eu investiria dinheiro em eventos culturais					0,743
q97	Eu investiria dinheiro em inovações tecnológicas					0,593
q108	Com dinheiro eu elevaria o meu nível cultural					0,419
q4	Quem tem dinheiro deve empregá-lo no desenvolvimento do país					0,343

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 6 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 6 a 10

Questão	Frase	6	7	8	9	10
q116	Quem tem fé sabe que precisa fazer caridade	0,706				
q148	Recompensas espirituais são mais importantes que dinheiro	0,608				
q115	É dever de todas as pessoas dividirem o que tem	0,551				
q155	Basta crer em Deus para ter as necessidades atendidas	0,540				
q99	Crer em vida depois da morte diminui a importância do dinheiro	0,519				

Questão	Frase	6	7	8	9	10
q98	O dinheiro deve ser distribuído de maneira igual para todas as pessoas	0,334				
q34	Dinheiro é uma coisa complicada para mim		0,646			
q52	O dinheiro escapa das minhas mãos		0,631			
q21	Pensar em dinheiro me deixa deprimido		0,585			
q132	Tenho pesadelos por causa do dinheiro		0,500			
q152	Dinheiro lembra dívidas		0,375			
q23	Admiro quem pode vestir roupas caras		0,312			
q26	O dinheiro empregado em educação faz sociedades evoluírem			0,627		
q9	Dinheiro pode ser ganho honestamente			0,613		
q32	É importante saber fazer investimentos			0,536		
q29	Fico tranquilo se tiver reserva de dinheiro			0,425		
q15	Famílias precisam ter segurança financeira			0,393		
q8	Dinheiro significa Status Social				0,548	
q2	Tendo dinheiro é fácil influenciar pessoas				0,436	
q67	Dinheiro traz reconhecimento social				0,430	
q13	Para quem sofre preconceito ter dinheiro é uma necessidade maior				0,380	
q135	Dinheiro possibilita ascensão social				0,352	
q46	Ter dinheiro é ter Poder				0,332	
q125	Pessoas ricas acreditam que todos os pobres são ladrões					0,545
q14	Crianças ricas são ensinadas a evitar contato com crianças pobres					0,526
q36	Pessoas negras e pobres são vistas como perigosas					0,475
q92	Crianças ricas são educadas para mandar					0,470
q133	Pessoas ricas sentem-se enojadas em lugares pobres					0,462
q143	A classe pobre é excluída dos direitos sociais					0,309

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 7 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 11 a 15

Questão	Frase	11	12	13	14	15
q10	O dinheiro facilita a convivência familiar	0,714				
q112	Dinheiro ajuda a ter harmonia familiar	0,622				
q90	Dinheiro proporciona Estabilidade emocional	0,483				
q16	Dinheiro facilita a vida sexual das pessoas	0,355				
q7	Ter dinheiro é Poder passear		0,738			
q3	Dinheiro significa Poder viajar		0,727			
q5	Quem tem dinheiro tem tempo para o lazer		0,535			
q44	As pessoas devem aproveitar oportunidades para ganhar dinheiro			0,697		
q105	Os pais devem ensinar aos filhos a importância do dinheiro			0,321		
q62	Dinheiro significa progresso tecnológico				0,681	
q60	O dinheiro ajuda na Evolução da humanidade				0,611	

Questão	Frase	11	12	13	14	15
q111	Dinheiro gera progresso				0,480	
q49	Quero deixar minha família amparada quando morrer					0,645
q59	Ficarei realizado quando atingir a situação que determinei para mim					0,614

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 8 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 16 a 20

Questão	Frase	16	17	18	19	20
q24	Quem tem dinheiro pode cometer crimes impunemente	0,661				
q70	Dinheiro permite vinganças	0,455				
q33	Quem é rico pode impor sua opinião	0,310				
q18	Pessoas pobres são impedidas de ir a lugares freqüentados por gente rica		0,674			
q17	A fama procura os ricos		0,495			
q19	Quem tem dinheiro é valorizado socialmente		0,453			
q147	Acho importante fazer convênios de saúde			0,681		
q95	Acho importante ter seguro de vida			0,617		
q80	Acho importante ter casa própria			0,313		
q31	Conviver com pessoas de nível social diferente é um choque cultural				0,557	
q35	Relacionamento afetivo entre pessoas de níveis sociais diferentes é difícil				0,532	
q138	É difícil haver amizade entre pessoas de níveis sociais diferentes				0,317	
q153	Dinheiro resolve problemas sociais					0,645
q154	O dinheiro constrói um mundo melhor					0,622

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 9 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 21 a 25

Questão	Frase	21	22	23	24	25
q89	Gosto de ajudar amigos em dificuldades financeiras	0,747				
q86	Ajudar quem precisa é melhor que guardar dinheiro	0,559				
q71	Eu prefiro gastar meu dinheiro com os outros do que comigo	0,428				
q51	Pobre tem fama de preguiçoso		0,606			
q47	As pessoas pobres ficam pobres por falta de ambição		0,447			
q54	Dinheiro pode comprar a lealdade de pessoas			0,644		
q55	Costumo fazer amigos do meu nível econômico			0,465		
q53	Com dinheiro eu viveria cercado de gente famosa			0,409		
q85	Eu faria um trabalho chato que fosse bem remunerado				0,613	
q63	O Prazer de um trabalho depende do salário				0,477	
q79	Sou desapegado das coisas materiais					0,625
q88	Sou desligado de dinheiro					0,439

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 10 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 26 a 30

Questão	Frase	26	27	28	29	30
q73	Dinheiro existe para as pessoas se divertirem	0,669				
q74	Dinheiro permite ter condições de vida saudáveis	0,480				
q69	A riqueza de uma sociedade deve ser medida pelo nível cultural de seu povo	0,313				
q82	Tenho aversão a idéia de me sujar por causa de dinheiro		0,737			
q83	Países ricos dominam países pobres		0,433			
q27	Quem deixa herança deixa discórdia			0,644		
q28	Dinheiro lembra contrastes sociais			0,363		
q72	É fácil encontrar pessoas dispostas a matar por dinheiro				0,614	
q64	É comum ver cenas de desespero por causa de dinheiro				0,360	
q158	Pessoas negras bem vestidas são aceitas em qualquer lugar					0,753
q78	Pessoas bem vestidas são aceitas em todos lugares					0,312

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 11 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 30 a 35

Questão	Frase	31	32	33	34	35
q141	O dinheiro gera desigualdades regionais	0,660				
q93	O governo é corrompido pelo dinheiro		0,624			
q94	As pessoas tentam agradar quem tem dinheiro		0,435			
q57	Solidariedade é mais importante que dinheiro			0,665		
q61	Eu guardo dinheiro para quando adoecer				0,692	
q12	Eu vivo dentro dos limites do meu orçamento				0,501	
q117	Os sonhos da classe pobre são diferentes dos sonhos da classe rica					0,679
q39	O dinheiro tem significados diferentes para ricos e pobres					0,504

Fonte: Dados da Pesquisa.

Tabela 12 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 36 a 40

Questão	Frase	36	37	38	39	40
q123	As pessoas deveriam dar menos importância a bens materiais	0,621				
q37	Faz parte da natureza humana desejar ter sempre mais	0,367				
q66	Filosofias de Desapego atrapalham o desenvolvimento das sociedades		0,592			
q68	Tudo que se relaciona com dinheiro envolve riscos			0,464		
q156	Minhas férias são sagradas				0,776	
q6	Coisa alguma nesta vida deve ser de graça					0,713

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 13 - Cargas Fatoriais obtidas em Cada Fator da ESD – Fatores 41 a 42

Questão	Frase	41	42
Q149	Os pais devem ensinar os filhos a serem generosos.	-0,290	
q58	Tenho medo de gastar mais do que posso		0,486

Fonte: Dados da pesquisa.

Para cada um dos 42 fatores foi calculado o *Alpha de Cronbach*. A Tabela 14 apresenta os 14 fatores que obtiveram valores superiores a 0,6, valor mínimo para que o fator fosse considerado consistente.

Tabela 14 - Variáveis e *Alpha de Cronbach* para Cada um dos Fatores

Fator	Variáveis	<i>Alpha de Cronbach</i>
1	20,25,40,56,75,76,77, 87,96,100,101,102,106,110,113,126,127,134,146 e 151	0,898
2	1,50,91,103,104,109,118,119,121,122,136,137,139, 140 e 144	0,869
3	41, 45, 65, 81, 114, 120, 128, 131, 142 e 145	0,831
4	30,38,42,43 e 129	0,765
5	4,97,107,108,124 e 150	0,722
6	98,99,115,116,148 e 155	0,676
7	21,23,34,52,132 e 152	0,674
8	9,15,26,29 e 32	0,604
9	2,8,13,46,67 e 135	0,676
10	14,36,92, 125, 133, 143	0,689
11	10,16,90 e 112	0,666
12	3,5 e 7	0,618
14	60,62 e 111	0,643
20	153 e 154	0,654

Fonte: Dados da pesquisa.

Dos 42 fatores originais, apenas os 14 identificados na Tabela 14 atingiram o Alpha de Cronbach mínimo. Conforme Hair *et al.* (2005), o *Alpha de Cronbach* é um coeficiente de confiabilidade cuja finalidade é avaliar a consistência da escala interna. Para que um fator apresente consistência interna satisfatória, o valor do *Alpha de Cronbach* deve ser superior a 0,60.

Ainda conforme Hair *et al.* (2005, p. 109), “as variáveis com cargas mais altas são consideradas mais importantes e têm maior influência sobre o nome ou rótulo selecionado para um fator”. Assim, a afirmativa que contém a maior carga fatorial, conforme evidenciado nas Tabelas 5 a 13, foi decisiva para designar o nome atribuído a cada fator.

O primeiro fator denominou-se “Conflito”, e apresentou 6 questões relevantes. O fator representa uma dimensão negativa do dinheiro. Nesse contexto, o dinheiro é objeto de disputa entre as pessoas, provocando traições, falsidade, desconfiança, desarmonia entre parentes, servindo como meio de atração de falsos amigos, sendo encarado também como um elemento que deixa as pessoas arrogantes.

O segundo fator, denominado “Felicidade”, representa uma dimensão positiva do dinheiro. Formado por 3 questões relevantes, este fator apresenta uma idéia de que o dinheiro atrai e representa a busca Felicidade, permite desfrutar das coisas boas da vida, e a carga mais significativa é aquela que relaciona dinheiro a Felicidade, representando uma idéia de que ser

feliz é ter dinheiro, possivelmente como uma forma de adquirir bens e serviços na busca deste sentimento de satisfação.

Ao terceiro fator foi atribuído o nome “Poder”. No estudo conduzido por Moreira (2000), este fator representou a união de duas dimensões da ESD, domínio e prestígio, fatores vinculados as dimensões negativa e positiva do dinheiro respectivamente, “indicando a inadequação de separar os aspectos positivos e negativos do Poder relacionado ao dinheiro” (MOREIRA, 2000, p. 104). Sua maior carga foi relacionada a frase que indica que as pessoas submetem-se a quem tem dinheiro. Outras frases mencionadas neste fator referem-se a crença de que quem tem dinheiro é o centro das atenções das outras pessoas, que o fato de ter dinheiro permite ser atendido nos lugares antes das pessoas que não o possuem, livrando quem tem dinheiro de filas; citam a autoridade de quem possui dinheiro sobre as demais pessoas, podendo impor sua personalidade, constituindo-se em um pré-requisito para que alguém possa ter prestígio, possibilitando inclusive desobedecer a normas estabelecidas. Ressaltam a dificuldade imposta quando existe uma situação de confronto entre quem tem e quem não tem dinheiro, resultando em um fator de dominação de quem tem dinheiro sobre quem não tem.

O quarto fator, denominado “Preocupação”, é componente da dimensão negativa do dinheiro. Como carga mais significativa foi assinalada a frase que diz que o dinheiro provoca angústia nas pessoas, e neste mesmo sentido, provoca um sentimento de frustração para quem não possui este recurso. Outros aspectos negativos são mencionados como sintomas físicos atribuídos ao dinheiro (dinheiro traz dor de cabeça) e doenças para quem tem obsessão por dinheiro. Ao invés de tratar o dinheiro como um bem, algo positivo, este foi encarado como um inimigo do ser humano.

O quinto fator foi denominado “Desenvolvimento sócio-cultural”. Este fator teve duas frases com cargas fatoriais iguais (0,761) indicando a intenção de patrocinar o desenvolvimento das artes e investir em pesquisas científicas. Nesta mesma linha de raciocínio, foram mencionadas iniciativas semelhantes tais como investir em eventos culturais e em inovações tecnológicas. Com a afirmativa “com dinheiro eu elevaria o meu nível cultural”, existe um desejo individual de aumentar o conhecimento adquirido com o dinheiro obtido, seguido da afirmação de que quem possui recursos não deve reservá-los exclusivamente para si, mas deve empregar esta riqueza no desenvolvimento do país, atribuindo esta responsabilidade para quem tem mais dinheiro.

O sexto fator, “Desapego”, fator negativo ligado ao dinheiro, teve como maior carga fatorial a frase “quem tem fé sabe que precisa fazer caridade”, colocando esta obrigação ou no

mínimo, o conhecimento de quem possui dinheiro acerca do dever de repartir seus recursos com seus semelhantes. Retornos espirituais (segundo o dicionário Bueno, da alma, da parte imortal do ser humano) são considerados mais importantes do que o retorno financeiro. De certa forma, um desejo comunista é manifestado quando verifica-se que as pessoas devem dividir o que tem, e que o dinheiro deve ser distribuído em partes iguais para todas as pessoas.

O sétimo fator, “Complexidade”, constituiu-se em um fator negativo do dinheiro. As maiores cargas fatoriais deste fator retratam idéias tais como a dificuldade de tratar o dinheiro (dinheiro é coisa complicada para mim) e a facilidade com que deixam de possuir dinheiro (o dinheiro escapa das minhas mãos). O simples fato de pensar em dinheiro causa depressão em alguns, podendo causar pesadelos em certas ocasiões. Dinheiro é associado à dívidas, mas traz também o sentimento de admiração por quem veste roupas caras.

O oitavo fator, denominado “Evolução”, é um fator positivo ligado ao dinheiro. A questão de carga mais significativa ressalta que dinheiro investido em educação contribui para o desenvolvimento da sociedade. O dinheiro pode ser ganho honestamente, reforçando um princípio que vem dos mandamentos bíblicos (não roubar) e também é oriundo da educação familiar. A necessidade de realização do planejamento financeiro é evidenciada pela importância de saber realizar um investimento. Este planejamento é manifestado pelo hábito de poupar dinheiro, representando uma segurança financeira para as famílias.

O nono fator, “Status Social”, está vinculado a dimensão positiva do dinheiro. A maior carga fatorial está ligada nitidamente ao fato de que o dinheiro significa status perante a sociedade. O Poder é colocado em pauta, quando se reconhece que tendo dinheiro pode-se influenciar as pessoas, sem grandes dificuldades, Poder manifestado pela posse de dinheiro. Novamente o prestígio volta a tona quando o dinheiro é visto como uma forma de obter reconhecimento por parte das pessoas, possibilitando ascensão social. O dinheiro, neste fator, é considerado como uma necessidade para as pessoas que sofrem preconceito, como forma de atenuar sua situação.

O décimo fator, a “Desigualdade Social”, aparece como um fator negativo do dinheiro. Formado por cinco questões, a maior carga fatorial representa um comportamento preconceituoso quando indica que pessoas ricas acreditam que todos os pobres são ladrões. A próxima frase retrata uma crença de que existe uma segmentação de classe social que inicia na infância, onde a afirmativa diz que “crianças ricas são ensinadas a evitar contato com crianças pobres”. Outras afirmativas apresentadas envolvem questões raciais, onde a frase indica que “pessoas negras e pobres são vistas como perigosas” e “pessoas negras bem vestidas são aceitas em qualquer lugar”. As frases que expõem situações em que ricos não sentem-se a

vontade em lugares pobres, de que crianças ricas são educadas para mandar e de que a classe pobre é excluída dos direitos sociais complementam o que é relatado nas frases expostas anteriormente.

O décimo primeiro fator, “Estabilidade”, vinculado a situações de segurança financeira, teve como maior carga fatorial a afirmativa “o dinheiro facilita a convivência familiar”, e como segunda maior carga a frase “o dinheiro ajuda a ter harmonia familiar”, duas frases que são quase sinônimas, indicando o aspecto financeiro como fundamental para a consistência das relações desta célula da sociedade. Além dos aspectos familiares, a segurança financeira, para alguns entrevistados, gera Estabilidade emocional, facilitando inclusive as relações sexuais mantidas pelas pessoas, misturando sentimentos humanos ao elemento financeiro.

O décimo segundo fator, “Prazer”, está vinculado a dimensão positiva do dinheiro. A maior carga fatorial foi da frase “ter dinheiro é Poder passear”, seguida da frase “dinheiro significa Poder viajar”, relacionando a ação de realizar um deslocamento para algum lugar que se gosta ao fato de possuir dinheiro, proporcionando esta sensação Prazerosa, além de relacionar a posse de dinheiro a realização de atividades de lazer.

O décimo terceiro fator, “Desenvolvimento Tecnológico”, traz uma idéia de utilidade do dinheiro (dimensão positiva). A maior carga fatorial é da afirmativa “dinheiro significa progresso tecnológico”, justificando a destinação de recursos em pesquisa e desenvolvimento de novos métodos, tornando imprescindível a ajuda, o aporte financeiro, o investimento nestas áreas como forma de fazer com que novas tecnologias sejam descobertas e implementadas, de forma a melhorar a qualidade de vida do ser humano. Outras afirmativas listadas logo em seguida caminham no mesmo sentido, pois o dinheiro é visto como fator que contribui para Evolução da raça humana, gerando progresso das nações.

O décimo quarto fator foi denominado “Igualdade Social”, componente da dimensão positiva do dinheiro, tem como maior carga fatorial a frase “o dinheiro resolve problemas sociais”, e como segunda maior carga a frase “o dinheiro constrói um mundo melhor”, elegendo o dinheiro como fator chave para resolver as desigualdades sociais existentes, sendo verificado também como uma forma de construir um mundo melhor em todos os aspectos. Em suma, foram encontrados 5 fatores ligados a dimensão negativa do dinheiro e 8 fatores ligados a dimensão positiva do dinheiro, incluindo o fator intermediário Poder (denominado intermediário em função da dificuldade de se estabelecer uma dimensão exclusivamente positiva ou exclusivamente negativa a este fator).

Dos quatorze fatores encontrados, seis coincidiram com os encontrados por Moreira (2000) que foram Prazer, Poder, Conflito, Desapego, Desigualdade Social e Estabilidade.

Conforme estabelecido no capítulo que trata do método da pesquisa, cada fator foi construído a partir da média das questões que o constituem. Por exemplo, com relação ao fator Conflito, média foi calculada tendo por base os valores assinalados nas questões 20, 25, 40, 56, 75, 76, 77, 87, 96, 100, 101, 102, 106, 110, 113, 126, 127, 134, 146 e 151.

O Quadro 4, mostra os seis (6) fatores obtidos que coincidiram com alguns fatores encontrados no estudo de Moreira (2000):

FATORES	MOREIRA (2000)	ALPHA ENCONTRADO
Conflito	0,85	0,898
Poder	0,87	0,831
Desapego	0,70	0,676
Desigualdade Social	0,64	0,689
Estabilidade	0,51	0,666
Prazer	0,84	0,618

Quadro 4 - Comparativo dos *Alpha de Cronbach*

Fonte: Elaborado pelo autor.

Dos seis fatores, quatro apresentaram *Alphas* nesta pesquisa bem próximas aos obtidos por Moreira (2000). Apenas para os fatores estabilidade e prazer os coeficientes foram mais díspares.

A Tabela 15 apresenta os resultados da média, mediana e desvio-padrão para os respectivos fatores.

Tabela 15 - Média, Mediana e Desvio Padrão dos quatorze fatores extraídos da ESD

Fator	Média	Mediana	Desvio Padrão
Conflito	3,554	3,550	0,654
Felicidade	3,222	3,250	0,655
Poder	3,098	3,091	0,738
Preocupação	2,794	2,833	0,825
Desenvolvimento sócio-cultural	3,403	3,333	0,773
Desapego	2,901	2,833	0,809
Complexidade	2,426	2,333	0,764
Evolução	4,328	4,333	0,555
Status Social	3,438	3,500	0,719
Desigualdade Social	2,871	2,833	0,786
Estabilidade	2,807	2,750	0,890
Prazer	3,387	3,333	0,897
Desenvolvimento Tecnológico	3,760	3,667	0,838
Igualdade Social	3,303	3,500	1,008

Fonte: Dados da pesquisa.

Tendo por base a escala do tipo *Likert* utilizada no instrumento de coleta de dados, conclui-se que fatores que encontram-se abaixo de 2,50 indicam a discordância com relação a um determinado fator e, valores acima de 2,50, indicam concordância.

Observando-se as médias dos fatores da ESD, verifica-se que apenas o fator Complexidade, ligado a dimensão negativa do dinheiro encontra-se abaixo de 2,50, sendo que os demais fatores desta dimensão e os fatores ligados a dimensão positiva do dinheiro encontram-se acima deste valor.

A maior média encontrada foi para o fator Evolução (4,328), o que demonstra que os entrevistados, em média, têm uma visão positiva deste fator vinculado ao dinheiro, transparecendo uma idéia de progresso para humanidade. Uma vez que o público-alvo são acadêmicos da educação superior (graduação), não é surpresa verificar que estes associam o desenvolvimento da sociedade com a aplicação de recursos em educação, comprovando sua consciência com relação ao investimento que estão realizando e o que esperam para o seu futuro próprio e para comunidade onde atuam ou virão a atuar.

O fator com menor média foi a Complexidade, com 2,426. Trata-se de uma dimensão negativa do dinheiro, trazendo consigo questões como o fato de que a Complexidade relacionada ao dinheiro pode ser uma coisa complicada, que existe dificuldade de reter recursos, que a simples ação de pensar em dinheiro já deixa o indivíduo triste e deprimido, sem contar com o fato de que os piores pesadelos ocorrem em função desta dimensão relacionada ao dinheiro. Algumas idéias também associadas a este fator representam uma certa ingerência dos recursos, quando os entrevistados afirmam ter medo de gastar mais do que os recursos que conseguem auferir num determinado período. Pensar em dinheiro, neste sentido, ao invés de trazer alegria, lembra endividamento. Tendo em vista a média deste fator, que representa baixa discordância, verifica-se que o estudante de graduação, em média, não vê esta dimensão negativa do dinheiro, não vinculando a idéia de Complexidade ao uso do dinheiro.

Trindade (2009), encontrou entre os fatores por ela estudados (Status Social, Preocupação, Estabilidade, Prazer, Poder, Orçamento, Ilusão) a menor média para o fator Preocupação, demonstrando que a maioria das respondentes em seu estudo não associam esse valor com o significado do dinheiro. Moreira (2000) encontrou menor média para o fator sofrimento para todas as regiões do Brasil abrangidas em sua pesquisa (Distrito Federal, Norte, Nordeste, Sudeste e Sul).

4.3 Relação entre os Fatores

Neste tópico serão analisadas as correlações entre os fatores para verificar a força e a direção da associação dos fatores.

Os resultados da Correlação de *Pearson* entre os fatores extraídos da ESD encontram-se no Quadro 5 a seguir. Conforme Pestana e Gageiro (2003), na análise da correlação, valores menores que 0,2 indicam associação muito baixa; entre 0,2 e 0,39 baixa; entre 0,40 e 0,69 moderada; entre 0,7 e 0,89 alta e entre 0,9 e 1 uma associação muito alta.

	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	0,305*	0,606*	0,540*	0,156*	0,297*	0,335*	0,150*	0,439*	0,491*	0,186*	0,143*	0,217*	0,127*
2	1	0,481*	0,039	0,116*	0,049	0,354*	0,289*	0,536*	0,250*	0,561*	0,375*	0,476*	0,474*
3		1	0,386*	0,105*	0,299*	0,353*	0,117*	0,601*	0,555*	0,343*	0,238*	0,259*	0,235*
4			1	0,074**	0,340*	0,445*	-0,038	0,177*	0,342*	0,081*	0,045	0,018	-0,027
5				1	0,170*	0,031	0,170*	0,169*	0,047	0,103*	0,131*	0,272*	0,167*
6					1	0,250*	-0,008	0,115*	0,204*	0,054	0,101*	0,044	0,072*
7						1	-0,001	0,257*	0,329*	0,228*	0,207*	0,091*	0,104*
8							1	0,273*	-0,003	0,199*	0,258*	0,315*	0,198*
9								1	0,390*	0,439*	0,360*	0,384*	0,269*
10									1	0,172*	0,099*	0,093*	0,078*
11										1	0,301*	0,304*	0,322*
12											1	0,268*	0,259*
13												1	0,408*

* Significativo a 1%

** Significativo a 5%

Onde: (1) Conflito, (2) Felicidade, (3) Poder, (4) Preocupação, (5) Desenvolvimento sócio cultural (6) Desapego, (7) Complexidade, (8) Evolução, (9) Status Social, (10) Desigualdade Social, (11) Estabilidade, (12) Prazer, (13) Desenvolvimento Tecnológico, (14) Igualdade Social.

Quadro 5 - Matriz de Correlação entre os Fatores Encontrados no Estudo

Fonte: Dados da pesquisa.

Foram calculadas as correlações envolvendo os fatores extraídos da ESD, os resultados variaram de um nível muito baixo até um nível moderado de associações entre as variáveis. Por exemplo, entre as correlações negativas e muito baixas, destacam-se as ocorridas entre os fatores Igualdade Social x Preocupação (-0,027) e Evolução x Preocupação (-0,038). Observando estes valores, pode-se inferir que, quanto maior a Igualdade Social, menor será a Preocupação dos indivíduos com relação ao assunto dinheiro; conforme evolui, adquire conhecimento, sabedoria, menor sua Preocupação com assuntos financeiros.

Com relação as correlações moderadas encontradas, destacam-se as três primeiras: Poder x Conflito (0,606), Status Social x Poder (0,601) e Estabilidade x Felicidade (0,561). Pode-se deduzir que, quanto maior a visão do dinheiro como Poder de um indivíduo, maiores serão os Conflitos enfrentados, uma vez que o Poder a ele delegado fará com que muitas decisões sejam centralizadas nesta pessoa, interferindo nos rumos a serem tomados na vida de muitos outros cujo futuro pode estar em suas mãos, aumentando o interesse com relação as decisões tomadas por quem tem Poder. Observando o par formado por Status Social e Poder, deduz-se que o quanto maior a visão do dinheiro como Status Social, maior a visão do dinheiro como Poder de uma determinada pessoa, perante a sociedade, conforme o domínio que possui e sua capacidade de realizar ações. Renda garantida, salário fixo e pago na data certa, ou seja, Estabilidade e segurança com relação a remuneração do indivíduo parecem estar correlacionadas a Felicidade, inferindo-se que quanto maior a visão do dinheiro ligada a Estabilidade financeira, maior a visão do dinheiro ligada a Felicidade gerada na vida dos acadêmicos.

4.4 Relação entre os Fatores e as Variáveis de Perfil

A seguir, realiza-se o teste t entre os fatores calculados e as variáveis que apresentam duas alternativas (sexo, possui ou não possui filhos), e o teste F para as demais variáveis (estado civil, moradia, religião, princípios religiosos, curso de graduação, raça, ascendência e renda da família).

Visando verificar a influência do fator sexo e também do fator possuir ou não possuir filhos em relação ao significado do dinheiro, efetuou-se o teste t de diferença de média.

Na Tabela 16, apresentam-se os resultados das médias da questão “sexo dos entrevistados”, os valores do Teste t e suas respectivas significâncias.

Tabela 16 - Teste t para Variável Sexo e Significância

Fator	Médias para sexo		Teste t	
	Feminino	Masculino	Valor	Sig.
Conflito	3,540	3,578	-0,932	0,352
Felicidade	3,220	3,223	-0,082	0,934
Poder	3,089	3,109	-0,433	0,665
Preocupação	2,801	2,783	0,360	0,719
Desenvolvimento sócio-cultural	3,387	3,445	-1,216	0,224
Desapego	2,955	2,813	2,760	0,006

Fator	Médias para sexo		Teste <i>t</i>	
	Feminino	Masculino	Fator	Feminino
Complexidade	2,510	2,279	4,913	0,000
Evolução	4,342	4,316	0,766	0,444
Status Social	3,377	3,542	-3,724	0,000
Desigualdade Social	2,876	2,867	0,186	0,852
Estabilidade	2,696	3,002	-5,637	0,000
Prazer	3,412	3,348	1,162	0,245
Desenvolvimento Tecnológico	3,749	3,791	-0,806	0,420
Igualdade Social	3,342	3,235	1,698	0,090

Fonte: Dados da pesquisa.

Na Tabela 16, os fatores Desapego, Complexidade, Status Social e Estabilidade apresentaram teste *t* significativo, ou seja, rejeita-se a hipótese nula e, em média, as mulheres atribuem valor superior aos fatores Desapego e Complexidade e valores inferiores a Status Social e Estabilidade do que os homens.

Lemos *et al.*(2005) encontrou médias mais elevadas nas inclinações relacionadas ao “Empreendedorismo” e “Autonomia e liberdade” para os homens, enquanto as mulheres obtiveram média mais elevada em “Altruísmo e Estabilidade e Qualidade de Vida”, o que em partes corrobora com resultados neste estudo encontrados quando foi mencionada maior média para as mulheres com relação a visão de Desapego vinculado ao dinheiro (Altruísmo), e maior média para os homens com relação a visão de Status Social vinculada ao dinheiro (Empreendedorismo, Autonomia e liberdade).

Golombok e Fivush (1994 apud LEITE; TAMAYO; GÜNTHER, 2003) explicam que as mulheres parecem ter um autoconceito relacional e os homens um autoconceito individualizado. Ainda mencionam que as mulheres se definem em termos dos seus relacionamentos, enquanto que os homens em termos individuais. Trindade (2009) encontrou evidências de que mulheres associam mais fortemente aspectos da importância e necessidade de se controlar no uso do dinheiro, indo ao encontro da maior média encontrada para mulheres para a visão de Complexidade relacionada ao dinheiro.

Conforme estudos de Bartol e Manhardt (1979), Earle e Harris (1986) e Pryor (1983), os elementos do sexo masculino valorizariam mais o aspecto econômico, a independência e a segurança, e os do sexo feminino teriam obtido médias mais elevadas nos valores relacionados com as relações interpessoais e com o ambiente.

Na Tabela 17 a seguir, apresentam-se os resultados das médias da questão “possui ou não possui filhos” e o valores do teste *t* e suas significâncias.

Tabela 17 - Teste *t* para Variável Possuir ou Não possuir Filhos e Significância

Fator	Médias para possuir filhos		Teste <i>t</i>	
	Não	Sim	Valor	Sig.
Conflito	3,546	3,585	-0,791	0,429
Felicidade	3,240	3,122	2,385	0,017
Poder	3,078	3,180	-1,659	0,098
Preocupação	2,785	2,838	-0,830	0,407
Desenvolvimento sócio-cultural	3,386	3,500	-1,950	0,051
Desapego	2,897	2,924	-0,426	0,670
Complexidade	2,448	2,334	1,935	0,053
Evolução	4,320	4,387	-1,588	0,112
Status Social	3,417	3,532	-2,105	0,036
Desigualdade Social	2,881	2,830	0,844	0,399
Estabilidade	2,765	2,992	-3,338	0,001
Prazer	3,378	3,425	-0,685	0,494
Desenvolvimento Tecnológico	3,746	3,832	-1,323	0,186
Igualdade Social	3,278	3,412	-1,719	0,086

Fonte: Dados da pesquisa.

Os fatores Felicidade, Status Social e Estabilidade apresentaram valores significativos para o teste *t*. Para estes fatores, rejeita-se a hipótese nula, ou seja, em média, o fato de possuir filhos diminui a visão de dinheiro como Felicidade com relação a quem não possui filhos. Por outro lado, a atitude de constituir família, para quem possui filhos, aumenta a visão de dinheiro como Status Social, indicado pela maior média para quem tem filhos do que para quem não tem. A maior média do fator Estabilidade, para quem possui filhos, significa a necessidade de ter Estabilidade financeira, segurança para honrar os compromissos oriundos da criação dessas crianças.

O teste *F* ou Análise Univariada de Variância (ANOVA) é uma técnica estatística cuja finalidade é determinar, com base em uma medida dependente, se várias amostras são oriundas de populações com médias iguais (HAIR, *et al.*, 2005). O teste foi aplicado nas variáveis estado civil, situação de moradia, religião, princípios religiosos, área de conhecimento dos cursos estudados, raça, ascendência e renda do grupo familiar.

Na Tabela 18 a seguir, apresentam-se os resultados das médias da questão “estado civil dos entrevistados”, os valores obtidos no teste *F* e as respectivas significâncias.

Tabela 18 - Teste *F* e Significância para a Variável do Estado Civil

Fator	Estado Civil			Teste <i>F</i>	
	Solteiro	Casado	Viúvo	Valor	Sig.
Conflito	3,546	3,617	3,447	1,668	0,189
Felicidade	3,242	3,186	3,202	0,791	0,454
Poder	3,065	3,204	3,071	3,788	0,023
Preocupação	2,788	2,850	2,762	0,607	0,545
Desenvolvimento sócio-cultural	3,369	3,507	3,499	3,566	0,029
Desapego	2,850	3,030	2,845	5,112	0,006
Complexidade	2,464	2,354	2,520	2,296	0,101
Evolução	4,313	4,376	4,348	1,347	0,260
Status Social	3,412	3,525	3,527	2,760	0,064
Desigualdade Social	2,872	2,903	2,887	0,160	0,853
Estabilidade	2,753	2,975	3,063	7,672	0,000
Prazer	3,368	3,475	3,440	1,542	0,214
Desenvolvimento Tecnológico	3,716	3,895	3,714	4,756	0,009
Igualdade Social	3,263	3,400	3,250	1,885	0,152

Fonte: Dados da pesquisa.

Com relação ao estado civil, os fatores Poder, Desenvolvimento sócio-cultural, Desapego, Estabilidade e Desenvolvimento Tecnológico apresentaram teste *F* significativo, concluindo-se que existe diferença de médias para estes fatores, levando-se em conta o estado civil do entrevistado. Os fatores Poder, Desenvolvimento Sócio-cultural, Desapego e Desenvolvimento Tecnológico apresentaram maior média para os indivíduos casados. Por exemplo, com relação ao fator Poder, interpreta-se esta situação como um valor maior que é atribuído a condição de conseguir realizar determinadas ações.

Na Tabela 19, apresenta-se o resultado das médias da questão moradia dos entrevistados, o valor obtido no teste *F* e a respectiva significância.

Tabela 19- Teste *F* e Significância para a Variável Moradia

Fator	Moradia				Teste <i>F</i>	
	Própria	Alugada	Financiada	Outra	Valor	Sig.
Conflito	3,548	3,555	3,579	3,558	0,045	0,987
Felicidade	3,218	3,246	3,138	3,212	0,397	0,755
Poder	3,075	3,080	3,245	3,208	1,752	0,155
Preocupação	2,765	2,835	2,863	2,915	1,275	0,281
Desenvolvimento sócio-cultural	3,383	3,420	3,612	3,465	1,811	0,143
Desapego	2,895	2,879	2,991	2,958	0,439	0,725
Complexidade	2,399	2,500	2,446	2,505	1,243	0,293

Fator	Moradia				Teste <i>F</i>	
	Própria	Alugada	Financiada	Outra	Valor	Sig.
Evolução	4,314	4,408	4,340	4,347	1,506	0,211
Status Social	3,430	3,441	3,323	3,555	1,351	0,256
Desigualdade Social	2,869	2,882	2,893	2,845	0,061	0,980
Estabilidade	2,789	2,766	2,888	2,992	1,768	0,151
Prazer	3,382	3,325	3,548	3,461	1,113	0,343
Desenvolvimento Tecnológico	3,765	3,816	3,637	3,713	0,777	0,507
Igualdade Social	3,336	3,197	3,134	3,344	1,520	0,208

Fonte: Dados da pesquisa.

Para a questão moradia, não foram encontrados valores significativos para o teste *F*, ou seja, o tipo de moradia não influencia o significado do dinheiro.

Na Tabela 20, apresenta-se o resultado das médias da questão religião dos entrevistados, o valor obtido no teste *F* e a respectiva significância.

Tabela 20- Teste *F* e Significância para a Variável Religião

Fator	Religião							Teste <i>F</i>	
	Católica	Evang-pentecostal	Espírita	Evangélica outra	Protestante	Sem religião	Outra	<i>F</i>	Sig.
Conflito	3,545	3,768	3,575	3,546	3,479	3,520	3,510	1,108	0,355
Felicidade	3,242	3,088	3,159	3,238	3,148	3,278	3,079	1,221	0,293
Poder	3,079	3,364	3,043	3,191	3,240	3,064	3,144	1,703	0,117
Preocupação	2,754	3,061	2,823	2,953	3,013	2,675	3,004	2,640	0,015
Desenvolvimento sócio-cultural	3,385	3,244	3,543	3,322	3,367	3,487	3,527	1,657	0,128
Desapego	2,857	3,353	3,170	3,141	3,027	2,382	2,996	13,381	0,000
Complexidade	2,432	2,504	2,460	2,245	2,540	2,379	2,371	0,800	0,570
Evolução	4,325	4,349	4,361	4,282	4,313	4,379	4,330	0,271	0,951
Status Social	3,415	3,606	3,389	3,444	3,571	3,594	3,405	1,567	0,153
Desigualdade Social	2,864	3,087	2,770	2,830	2,933	2,903	3,023	1,374	0,222
Estabilidade	2,812	2,615	2,699	2,938	2,777	2,993	2,759	1,604	0,143
Prazer	3,371	3,359	3,472	3,199	3,540	3,569	3,220	1,621	0,138
Desenvolvimento Tecnológico	3,798	3,519	3,768	3,824	3,427	3,794	3,508	2,379	0,027
Igualdade Social	3,346	3,192	3,342	3,350	2,960	3,112	3,148	1,568	0,153

Fonte: Dados da pesquisa.

No que tange a religião dos entrevistados, os fatores Preocupação, Desapego e Desenvolvimento Tecnológico apresentaram valores do teste *F* significativos, podendo-se inferir que há diferença de médias para estes fatores com relação a religião. A religião

evangélica pentecostal apresentou as maiores médias nos fatores Preocupação e Desapego, o que corrobora com os resultados encontrado em Keng *et al.*(2000), que menciona que os indivíduos com maior afiliação religiosa que os católicos apresentaram maiores escores para o materialismo, justificando a maior média para a visão de Preocupação relacionada ao dinheiro. O Desenvolvimento Tecnológico é um fator considerado importante pelos entrevistados que participam de todas as religiões elencadas no questionário, sendo a maior média encontrada para a religião evangélica outra.

Na Tabela 21, apresenta-se o resultado das médias da questão princípios religiosos dos entrevistados, o valor obtido no teste *F* e a respectiva significância.

Tabela 21- Teste *F* e Significância para a Variável Princípios Religiosos

Fator	Princípios religiosos					Teste <i>F</i>	
	Totalmente seguidor	Segue a maioria dos princípios	Segue metade dos princípios	Segue alguns princípios	Não segue nenhum princípio	<i>F</i>	Sig.
Conflito	3,609	3,523	3,652	3,556	3,513	0,754	0,555
Felicidade	2,864	3,180	3,294	3,253	3,280	5,878	0,000
Poder	3,178	3,118	3,106	3,084	3,074	0,324	0,862
Preocupação	3,008	2,776	2,981	2,786	2,678	2,656	0,032
Desenvolvimento sócio-cultural	3,260	3,436	3,460	3,407	3,389	0,751	0,557
Desapego	3,560	3,161	2,887	2,845	2,438	31,807	0,000
Complexidade	2,367	2,404	2,464	2,443	2,419	0,256	0,906
Evolução	4,267	4,325	4,468	4,339	4,288	1,508	0,198
Status Social	3,383	3,432	3,545	3,412	3,535	1,326	0,258
Desigualdade Social	2,957	2,854	2,835	2,862	2,925	0,438	0,781
Estabilidade	2,574	2,780	2,932	2,808	2,877	1,665	0,156
Prazer	3,164	3,350	3,328	3,412	3,496	1,786	0,129
Desenvolvimento Tecnológico	3,377	3,792	3,899	3,794	3,680	4,377	0,002
Igualdade Social	2,984	3,351	3,315	3,369	3,092	3,928	0,004

Fonte: Dados da pesquisa.

Os fatores Felicidade, Preocupação, Desapego, Desenvolvimento Tecnológico e Igualdade Social apresentaram valor do teste *F* significativo, concluindo-se que existe diferenças de médias nestes fatores. Pode indicar que, a Felicidade dos indivíduos é caracterizada pela obediência aos princípios religiosos, apresentando maior média para quem segue metade dos princípios. A Preocupação apresenta-se como fator significativo tendo a maior média para os entrevistados que se dizem seguidores de todos os princípios. Mais uma

vez o Desapego aparece como fator significativo, tendo em vista um aspecto relacionado com a religião, apresentando maior média para quem é totalmente seguidor dos princípios religiosos. Desenvolvimento Tecnológico apareceu novamente como fator relevante, com maior média para quem segue metade dos princípios. A Igualdade Social apresentou maior média para os indivíduos que seguem alguns princípios religiosos.

Na Tabela 22, apresenta-se o resultado das médias da questão curso de graduação dos entrevistados. Cada curso foi organizado de acordo com a grande área do conhecimento a qual pertence. Na coluna seguinte, consta o valor obtido no teste *F* e a respectiva significância.

Tabela 22- Teste *F* e Significância para a Variável Área do Conhecimento

Fator	Área do conhecimento						Teste <i>F</i>	
	Ciências Exatas e da Terra	Engenharias	Ciências da Saúde	Ciências Sociais e Aplicadas	Ciências Humanas	Linguística Letras e Artes	<i>F</i>	Sig.
Conflito	3,696	3,415	3,600	3,542	3,757	3,463	4,028	0,001
Felicidade	2,957	3,248	3,168	3,265	3,266	3,083	2,969	0,011
Poder	3,114	2,907	3,148	3,094	3,354	2,928	4,921	0,000
Preocupação	2,944	2,511	2,820	2,829	2,978	2,871	5,066	0,000
Desenvolvimento sócio-cultural	3,359	3,555	3,419	3,342	3,542	3,435	2,558	0,026
Desapego	3,169	2,497	2,931	2,938	3,084	2,726	10,153	0,000
Complexidade	2,344	2,029	2,519	2,473	2,674	2,619	11,738	0,000
Evolução	4,352	4,430	4,279	4,314	4,335	4,339	1,412	0,217
Status Social	3,351	3,455	3,428	3,444	3,595	3,161	1,945	0,084
Desigualdade Social	2,866	2,654	3,008	2,851	3,152	2,798	6,224	0,000
Estabilidade	2,686	2,827	2,725	2,872	2,817	2,598	1,490	0,190
Prazer	3,294	3,206	3,438	3,432	3,525	3,179	2,472	0,031
Desenvolvimento Tecnológico	3,824	3,803	3,655	3,773	3,893	3,690	1,387	0,226
Igualdade Social	3,225	3,021	3,283	3,388	3,324	3,125	3,307	0,006

Fonte: Dados da pesquisa.

Com relação a área de conhecimento dos entrevistados, dez dos quatorze fatores apresentaram teste *F* significativo, que foram Conflito, Felicidade, Poder, Preocupação, Desenvolvimento sócio-cultural, Desapego, Complexidade, Desigualdade Social, Prazer e Igualdade Social, podendo-se concluir que existe diferença de médias entre os fatores, quando é levada em conta a área de conhecimento dos cursos. Os cursos da área de Ciências Humanas apresentaram maiores médias para os fatores Conflito, Felicidade, Poder, Preocupação, Complexidade, Desigualdade Social e Prazer. O fator Desenvolvimento sócio-cultural apresentou maior média para os cursos das áreas da Engenharia. O fator Desapego

apresentou maior média para os cursos da área de Ciências Exatas e da Terra, e o fator Igualdade Social apresentou maior média nos cursos das áreas de Ciências Sociais e Aplicadas.

Na Tabela 23, apresenta-se o resultado das médias da questão raça dos entrevistados, o valor obtido no teste *F* e a respectiva significância.

Tabela 23- Teste *F* e Significância para a Variável Raça

Fator	Raça			Teste <i>F</i>	
	Branca	Negra	Parda	<i>F</i>	Sig.
Conflito	3,555	3,829	3,595	3,442	0,032
Felicidade	3,241	3,239	3,204	0,133	0,875
Poder	3,104	3,285	3,064	1,337	0,263
Preocupação	2,778	3,166	2,895	4,802	0,008
Desenvolvimento sócio-cultural	3,401	3,537	3,483	1,012	0,364
Desapego	2,880	3,076	2,972	1,525	0,218
Complexidade	2,418	2,584	2,603	3,093	0,046
Evolução	4,344	4,313	4,304	0,277	0,758
Status Social	3,439	3,615	3,493	1,333	0,264
Desigualdade Social	2,854	3,247	3,011	6,071	0,002
Estabilidade	2,827	2,675	2,845	0,585	0,557
Prazer	3,403	3,239	3,491	1,103	0,332
Desenvolvimento Tecnológico	3,763	3,765	3,909	1,256	0,285
Igualdade Social	3,312	3,303	3,233	0,247	0,781

Fonte: Dados da pesquisa.

Levando-se em conta a raça a qual pertence o entrevistado, obteve-se teste *F* significativo para os fatores Conflito, Preocupação, Complexidade e Desigualdade Social, podendo-se inferir que há diferenças de médias, para estes fatores, de acordo com a raça do indivíduo. As maiores médias para os fatores Conflito, Preocupação e Desigualdade Social foram encontradas para os entrevistados da raça negra. O fator Complexidade teve como maior média os indivíduos da raça parda.

Na Tabela 24, apresenta-se o resultado das médias da questão ascendência dos entrevistados, o valor obtido no teste *F* e a respectiva significância.

Tabela 24- Teste *F* e Significância para a Variável Ascendência

Fator	Ascendência						Teste <i>F</i>	
	Italiana	Alemã	Portuguesa	Brasileira	Não sei	Outra	<i>F</i>	Sig.
Conflito	3,582	3,514	3,565	3,559	3,450	3,674	1,008	0,411
Felicidade	3,250	3,210	3,177	3,244	3,246	3,089	0,869	0,501
Poder	3,107	3,060	3,115	3,084	3,184	3,094	0,305	0,910

Fator	Ascendência						Teste <i>F</i>	
	Italiana	Alemã	Portuguesa	Brasileira	Não sei	Outra	<i>F</i>	Sig.
Preocupação	2,801	2,763	2,714	2,822	2,857	2,903	0,532	0,752
Desenvolvimento sócio-cultural	3,378	3,494	3,401	3,390	3,372	3,495	0,827	0,530
Desapego	2,879	2,897	2,820	2,939	2,931	2,923	0,350	0,882
Complexidade	2,481	2,371	2,327	2,417	2,666	2,289	2,457	0,032
Evolução	4,350	4,253	4,409	4,279	4,411	4,434	2,264	0,046
Status Social	3,457	3,421	3,462	3,424	3,399	3,513	0,285	0,921
Desigualdade Social	2,901	2,851	2,895	2,816	2,997	2,871	0,691	0,630
Estabilidade	2,814	2,842	2,799	2,845	2,818	2,717	0,245	0,942
Prazer	3,425	3,362	3,396	3,374	3,402	3,383	0,183	0,969
Desenvolvimento Tecnológico	3,764	3,679	3,776	3,866	3,658	3,701	1,372	0,232
Igualdade Social	3,294	3,170	3,297	3,430	3,362	3,175	1,615	0,153

Fonte: Dados da pesquisa.

O teste *F* apresentou significância para os fatores Complexidade e Evolução, concluindo-se que há diferenças de média nestes quando leva-se em conta a ascendência do entrevistado. A maior média para o fator Complexidade ocorreu para os indivíduos que não sabem a sua ascendência, enquanto que para o fator Evolução a maior média ocorreu para os indivíduos que dizem pertencer a outra ascendência não identificada na pesquisa. Na Tabela 25 estão os resultados encontrados com relação a faixa de renda familiar do entrevistado.

Tabela 25 - Teste *F* e Significância para Renda Familiar (em Reais)

Fator	Renda				Teste <i>F</i>	
	de 488 a 1.194	de 1.195 a 3.479	de 3.480 a 6.564	acima de 6.565	<i>F</i>	Sig.
Conflito	3,607	3,597	3,502	3,531	1,595	0,189
Felicidade	3,202	3,199	3,231	3,380	2,601	0,051
Poder	3,173	3,131	3,052	3,010	1,948	0,120
Preocupação	3,030	2,842	2,662	2,570	11,701	0,000
Desenvolvimento sócio-cultural	3,346	3,434	3,444	3,406	0,815	0,486
Desapego	3,081	2,989	2,729	2,519	18,642	0,000
Complexidade	2,645	2,467	2,303	2,215	11,757	0,000
Evolução	4,302	4,330	4,325	4,427	1,405	0,240
Status Social	3,388	3,440	3,455	3,607	2,465	0,061
Desigualdade Social	2,995	2,935	2,793	2,748	4,413	0,004
Estabilidade	2,848	2,797	2,774	2,961	1,399	0,242
Prazer	3,454	3,433	3,329	3,371	1,087	0,353
Desenvolvimento Tecnológico	3,695	3,767	3,782	3,854	0,956	0,413
Igualdade Social	3,221	3,340	3,289	3,329	0,701	0,551

Fonte: Dados da pesquisa.

Tendo em vista a renda familiar, observa-se o teste *F* significativo para os fatores Preocupação, Desapego, Complexidade e Desigualdade Social, inferindo-se que há diferenças de média nestes fatores, nas faixas de renda familiar a qual pertencem os entrevistados. Para o grupo que pertence a primeira faixa de renda, a mais baixa, encontraram-se as maiores médias, o que corrobora com a idéia de que existe angústia, dilemas quanto a forma de utilização do recurso, e também é nítida a visão de renda desigual na sociedade, ao mesmo tempo em que o fator Desapego apresentou maior média nesta faixa salarial.

Finalizando este tópico, verificou-se que, em média, as mulheres atribuem maior valor as visões de Desapego e Complexidade vinculadas ao dinheiro e os homens a Status Social e Estabilidade. Quem possui filhos, em média, valoriza menos a visão de Felicidade vinculada ao dinheiro com relação a quem não possui filhos, mas a atitude de constituir família amplia a visão de Status Social vinculada a dinheiro, assim como a visão de Estabilidade. Com relação ao estado civil, conclui-se que existe diferença de médias para os fatores Poder, Desenvolvimento sócio-cultural, Desapego, Estabilidade e Desenvolvimento Tecnológico, sendo que os fatores Desenvolvimento sócio-cultural, Desapego e Desenvolvimento Tecnológico apresentaram maior média para os indivíduos casados. Em relação a situação de moradia, conclui-se que esta variável não influencia a visão do significado do dinheiro.

Com relação a religião dos entrevistados, a religião evangélica pentecostal apresentou as maiores médias nos fatores Preocupação e Desapego. O Desenvolvimento Tecnológico é um fator considerado importante pelos entrevistados que participam de todas as religiões elencadas no questionário, sendo a maior média encontrada para a religião evangélica outra. A Felicidade dos indivíduos é caracterizada pela obediência aos princípios religiosos, apresentando maior média para quem segue metade destes, e a Preocupação apresenta-se como fator significativo tendo a maior média para os entrevistados que se dizem seguidores de todos os princípios. Desapego, Desenvolvimento Tecnológico e Igualdade Social aparece como fator significativo para quem é totalmente seguidor dos princípios religiosos, para quem segue metade dos princípios e para quem seguem alguns princípios religiosos respectivamente.

Levando-se em conta a área de conhecimento dos entrevistados, para os fatores Conflito, Felicidade, Poder, Preocupação, Desenvolvimento sócio-cultural, Desapego, Complexidade, Desigualdade Social, Prazer e Igualdade Social, foram encontradas diferenças de médias, quando é levada em conta a área de conhecimento dos cursos, sendo que os cursos da área de Ciências Humanas apresentaram maiores médias para os fatores Conflito, Felicidade, Poder, Preocupação, Complexidade, Desigualdade Social e Prazer. Os fatores

Desenvolvimento sócio-cultural, Desapego e Igualdade Social apresentaram maiores médias para os cursos das áreas da Engenharia, Ciências Exatas e da Terra e Ciências Sociais e Aplicadas respectivamente.

As maiores médias para os fatores Conflito, Preocupação e Desigualdade Social foram encontradas para os entrevistados da raça negra. O fator Complexidade teve como maior média os indivíduos da raça parda.

Para o grupo que pertence a primeira faixa de renda (de R\$ 488,00 a R\$ 1.194,00) encontraram-se as maiores médias para as visões de Preocupação, Desapego, Complexidade e Desigualdade Social vinculadas ao dinheiro.

4.4 Análise de Regressão

A interpretação da análise de regressão diz que esta técnica se ocupa do estudo da dependência de uma variável, a variável dependente, com relação a uma ou mais variáveis, as variáveis explanatórias (independentes), visando estimar e/ou prever o valor médio (da população) da primeira em termos de valores conhecidos ou fixados (em amostragens repetidas) das segundas (GUJARATI, 2006).

Para investigar a influência dos fatores obtidos com base na ESD com relação as questões 159 (a possibilidade de ganhar dinheiro foi fundamental na escolha do meu curso de graduação) e 160 (profissões que ganham mais dinheiro são as mais valorizadas) realizou-se um teste de regressão múltipla, tendo essas duas questões (159 e 160) como variáveis dependentes e os fatores obtidos pela análise fatorial como variáveis independentes.

Foram estimados os modelos de regressão linear, utilizando-se os Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), optando-se pelo método *Stepwise*, através do SPSS, tendo como variáveis independentes os fatores obtidos da escala da ESD e como variável dependente, no primeiro modelo, a questão 159 (A possibilidade de ganhar dinheiro foi fundamental na escolha do meu curso de graduação) e como variável dependente do segundo modelo a questão 160 (Profissões que ganham mais dinheiro são as mais valorizadas). Para questão 159 foram obtidas média de 2,89, mediana 3,00 e desvio-padrão 1,32, sendo que a maior parte dos entrevistados (26,6%) mostraram-se indiferentes com relação a esta questão. Para questão 160 foram obtidas média de 3,95, mediana 4,00 e desvio-padrão 1,16 e 43% dos entrevistados

concordam com a afirmativa desta frase. Verificando os valores das médias obtidas para estas questões, pode-se inferir que os acadêmicos concordam que dinheiro influencia a escolha do curso a ser freqüentado e que profissões que ganham mais dinheiro são as mais valorizadas.

No método *stepwise*, após a inclusão da última variável, indica o valor do R^2 , que representa o valor da variância explanada da variável dependente do modelo. Este método termina quando não existirem mais variáveis que atendam aos critérios de entrada e remoção do modelo (NETER *et al.*, 1996). A significância dos modelos de regressão estimados foi testada pela distribuição *t* de *Student*, enquanto que o teste *F* foi utilizado para verificar o efeito ou a influência que o conjunto das variáveis independentes exerce sobre a variável dependente.

A Tabela 26 apresenta o modelo estimado da análise de regressão para a questão 159.

Tabela 26 - Valores Significativos e Significância dos Coeficientes do Modelo de Regressão para Questão 159 – Modelo 1

Modelo	Coeficientes	Teste <i>t</i>		VIF
		Valor	Sig.	
Constante	0,481	2,125	0,034	
Fator2 – Felicidade	0,886	16,118	0,000	1,014
Fator5 – Desenvolvimento sócio-cultural	-0,131	-2,820	0,005	1,014

Fonte: Dados da pesquisa.

Modelo 1

Q159 (A possibilidade de ganhar dinheiro foi fundamental na escolha do meu curso de graduação) = 0,481 + 0,886 Felicidade – 0,131 desenvolvimento sócio cultural + ε (1)

O resultado apresenta duas variáveis independentes, os fatores Felicidade e Desenvolvimento sócio-cultural. Com um R^2 ajustado de 0,188, ou seja, as variáveis independentes em conjunto explicam 18,8% da variável dependente. Uma justificativa para a utilização do R^2 ajustado é que esta medida considera o número de variáveis independentes incluídas na equação de regressão e o tamanho da amostra (HAIR *et al.* 2005).

Posteriormente buscou-se verificar se os pressupostos da regressão foram atingidos. Valores significativos do teste *t*, inferiores a 0,05, indicam que todos os coeficientes são significativos. O teste *F* (130,358 e sig 0,000) mostra que, pelo menos uma das variáveis independentes exerce influência sobre a variável dependente, sendo o modelo considerado significativo.

Com relação ao pressuposto de normalidade, o teste (1,292 e sig 0,071) aceitou-se a hipótese nula, concluindo-se que foi atendido o pressuposto da normalidade dos resíduos. No que se refere a homocedasticidade ou heterocedasticidade dos resíduos, estes revelaram-se heterocedásticos através do teste Pesaran-Pesaran. Foram aplicados logaritmo natural, raiz quadrada, raiz inversa conforme propõe Gujarati (2006). Entretanto, os resultados foram insatisfatórios. Assim, ressalta-se que os efeitos do não atendimento deste pressuposto podem implicar em testes *t* e *F* superavaliados (PESTANA; GAGEIRO, 2003).

Foi verificada a ausência ou não de correlação serial por meio do Teste de Durbin Watson, cujo resultado foi de 1,667, e encontra-se fora do intervalo de $1,748 < d < 2,2520$, sendo estes os limites para atendimento do pressuposto e, conclui-se que existe autocorrelação dos resíduos .

Os índices VIF foram calculados para verificar a multicolinearidade. Todos os valores encontrados são próximos a um, ou seja, verifica-se a ausência de multicolinearidade.

A análise de regressão comprovou a influência positiva do valor associado ao dinheiro Felicidade, e influência negativa do valor associado ao dinheiro Desenvolvimento sócio-cultural, como fatores determinantes na escolha do curso de graduação, demonstrando as visões que o dinheiro oriundo da escolha profissional traz para os acadêmicos de graduação (vou realizar-me profissionalmente) mas esta relação positiva não foi encontrada para o outro fator, indicando que quanto maior a preocupação do universitário com o desenvolvimento sócio-cultural, menor é a importância do dinheiro na escolha da profissão.

Realizando o cálculo de outro modelo de regressão, utilizando a questão 160 (média 3,95, desvio-padrão 1,161), obteve-se o seguinte resultado apresentado na Tabela 27.

Tabela 27- Valores Significativos e Significância dos Coeficientes do Modelo de Regressão para Questão 160 – Modelo 2

Modelo	Coeficientes	Teste <i>t</i>		VIF
		Valor	Sig.	
Constante	0,952	4,353	0,000	
Fator 2 – Felicidade	0,437	6,553	0,000	1,960
Fator 9 – Status Social	0,288	4,992	0,000	1,771
Fator 11 – Estabilidade	-0,133	-3,073	0,002	1,532
Fator 14 – Desenvolvimento Tecnológico	0,119	2,750	0,006	1,353
Fator 10 – Desigualdade Social	0,107	2,268	0,024	1,427
Fator 4 – Preocupação	-0,155	-3,376	0,001	1,484
Fator 1 – Conflito	0,182	2,765	0,006	1,909

Fonte: Dados da pesquisa.

Modelo 2

$$Q160 \text{ (Profissões que ganham mais dinheiro são as mais valorizadas)} = 0,952 + 0,437 \text{ Felicidade} + 0,288 \text{ Status Social} - 0,133 \text{ Estabilidade} + 0,119 \text{ Desenvolvimento Tecnológico} + 0,107 \text{ Desigualdade Social} - 0,155 \text{ Preocupação} + 0,182 \text{ Conflito} + \varepsilon \quad (2)$$

O resultado apresenta sete variáveis independentes, que são os fatores: Felicidade, Status Social, Estabilidade, Desenvolvimento Tecnológico, Desigualdade Social, Preocupação e Conflito. Com um R^2 ajustado de 0,194, ou seja, as variáveis independentes em conjunto explicam 19,4% da variável dependente.

Dando seguimento aos resultados dos testes aplicados na análise de regressão, todos os valores do teste t apresentaram-se inferiores a 0,05, indicando que esses coeficientes são significativos. O teste F (39,021 e sig 0,000) mostra que, pelo menos uma das variáveis independentes exerce influência sobre a variável dependente, considerando-se o modelo significativo.

O teste (0,646 e sig 0,797) aceitou a hipótese nula, concluindo-se que foi atendido o pressuposto de normalidade dos resíduos. Verificando a homocedasticidade ou heterocedasticidade dos resíduos, estes revelaram-se heterocedásticos através do teste Pesaran-Pesaran. Foram aplicados logaritmo natural, raiz quadrada, raiz inversa conforme propõe Gujarati (2006). Entretanto, os resultados foram insatisfatórios.

O resultado do teste de Durbin Watson (1,900), encontra-se dentro do intervalo de $1,697 < d < 2,3030$, que são os limites para atendimento do pressuposto, ou seja, conclui-se que não existe autocorrelação dos resíduos.

Os índices VIF calculados, em alguns casos, distanciam-se de um (1). No entanto permanecem longe do valor 10, valor este considerado como limite a partir do qual haveria grandes problemas de multicolineariedade (PESTANA e GAGEIRO, 2003).

A análise de regressão comprovou a influência positiva dos valores Felicidade, Status Social, Desenvolvimento Tecnológico, Desigualdade Social e Conflito, indicando que, estes fatores vinculados ao dinheiro exercem influência na valorização das profissões que ganham mais dinheiro. Já os fatores Estabilidade e Preocupação, com coeficientes negativos, levam a entender que quanto menor a visão de Estabilidade e Preocupação vinculadas ao dinheiro, menor é a valorização das profissões que ganham mais dinheiro, baseando-se na opinião dos entrevistados.

5 CONCLUSÃO

Este estudo teve como objetivo geral avaliar a influência do significado do dinheiro na escolha da profissão. Tendo em vista este objetivo, foram aplicados 1.139 questionários em 8 universidades do Estado do Rio Grande do Sul. Com relação ao perfil do entrevistado, foram acadêmicos que estavam freqüentando cursos distribuídos nas áreas de conhecimento conforme a classificação do Conselho Nacional de Desenvolvimento da Pesquisa (CNPQ), com idade média de 25 anos, a maioria solteiros, não possuindo filhos, com moradia própria. Em relação a religião, a maioria se consideram católicos e a maior parte segue alguns princípios religiosos.

Os cursos dos alunos entrevistados pertencem em grande parte ao grupo das Ciências Sociais e Aplicadas (48,6%). A raça branca predomina, pois 86,5% dos entrevistados dizem pertencer a esta raça. Quarenta e dois por cento (42%) dos entrevistados tem ascendência italiana. Com relação a renda dos entrevistados, foi constatado que grande parte pertence a faixa dos que percebem de R\$ 1.195,00 a R\$ 3.479,00, ou seja, 44,1% da amostra.

Os dados foram analisados por meio da análise fatorial exploratória, testes estatísticos (ANOVA, teste *t* e teste *F*) e através das técnicas de correlação e análise de regressão. Foram encontrados 14 fatores, sendo que 6 fatores coincidiram com os propostos na Escala de Significado do Dinheiro de Moreira (2000) (Prazer, Poder, Conflito, Desapego, Desigualdade e Estabilidade).

Entre os fatores que mais se destacaram está o fator Evolução, com média de 4,328, indicando que a maioria dos estudantes pesquisados associa a importância do dinheiro para promover o crescimento e desenvolvimento de suas vidas. As menores médias foram encontradas para os fatores Estabilidade, Preocupação e Complexidade, inferindo-se que, em média, os estudantes entrevistados atribuem menor importância a estes fatores, quando associados ao dinheiro, ao mesmo tempo que fatores como Desenvolvimento Tecnológico e

Conflito foram os que obtiveram maiores médias logo após o fator Evolução, ressaltando a visão dos acadêmicos de que o dinheiro é necessário para o desenvolvimento de novas tecnologias, ao mesmo tempo em que termina sendo o pivô de muitos Conflitos existentes.

Foram encontradas correlações positivas entre os fatores Poder e Conflito (0,606), Status Social e Poder (0,601), Estabilidade e Felicidade (0,561), Desigualdade Social e Poder (0,555), Preocupação e Conflito (0,540) e Status Social e Felicidade (0,536), indicando, por exemplo, que quanto maior o Poder delegado a uma pessoa, maiores serão os Conflitos gerados em função deste acúmulo de Poder.

A análise da variância foi aplicada quando foram comparadas médias que envolviam mais de um fator, tais como estado civil, situação de moradia, religião, princípios religiosos, área do conhecimento, raça, ascendência e renda do grupo familiar, sendo que apenas na questão moradia não foram encontrados valores significativos do teste *F*.

A regressão linear múltipla que tinha como variável dependente a questão 159, “A possibilidade de ganhar dinheiro foi fundamental na escolha do meu curso de graduação” atingiu um percentual de explicação de 18,8% com o fator Felicidade.

Já a regressão linear múltipla que tinha como variável dependente a questão 160 “Profissões que ganham mais dinheiro são as mais valorizadas” atingiu um percentual de explicação de 19,4% da variável dependente com 7 fatores. Nesta segunda regressão, os fatores Estabilidade e Preocupação apresentaram valores negativos.

Concluindo, verificou-se neste estudo que os valores do dinheiro são diferentes de acordo com o perfil dos entrevistados, confirmando esta situação por meio da análise das tabelas do teste *t*, que apontaram diferenças significativas para alguns fatores relacionados ao dinheiro de acordo com o sexo dos entrevistados, quanto ao fato de possuir ou não possuir filhos. Já as tabelas do teste *F* não apresentaram diferenças significativas apenas para o fator moradia, sendo que para os demais foram identificadas algumas diferenças, corroborando para conclusão de que os valores do dinheiro são diferentes para os indivíduos, variando de acordo com a religião, princípios religiosos, raça, ascendência e renda familiar.

Quando procurou-se relacionar a escolha do curso de graduação tendo em vista os valores do dinheiro, verificou-se o fator Felicidade é um dos determinantes nesta escolha, e outro fator da primeira regressão, desenvolvimento sócio cultural, apresentou um coeficiente negativo. Para avaliar a influência dos valores do dinheiro na valorização da profissão, utilizou-se o modelo obtido na segunda regressão, sendo que os coeficientes positivos obtidos indicam que os valores relacionados ao dinheiro Felicidade, Status Social, Desenvolvimento

Tecnológico, Desigualdade Social e Conflito exercem influência positiva na escolha do curso de graduação.

Como sugestão para estudos futuros, pode-se estender esta pesquisa para todas as instituições do Estado do Rio Grande do Sul, ou outro universo de pesquisa a ser definido, podendo ser ampliada para que envolva de maneira uniforme todas as áreas do conhecimento, ou para uma área específica, focando os cursos que compõem cada uma das divisões. Entre as limitações, convém ressaltar que a amostra não é representativa dos estudantes de graduação tanto do País, Estado ou Município, quer sejam de instituições de caráter público ou privado. Outra situação refere-se ao não atendimento do pressuposto da regressão quando a homocedasticidade do erro, o que pode superavaliar a significância dos coeficientes da regressão.

Outro caminho é a continuação das pesquisas com o objetivo de validação da ESD. Apenas parte dos resultados obtidos neste trabalho são similares aos de Moreira (2000), o que sugere a necessidade de mais pesquisas para o aprimoramento e consolidação da ESD.

Pesquisas futuras podem estabelecer um método de validação da ESD, por exemplo com o uso de amostras mais amplas e técnicas de validação como o *bootstrapping*. Além disso pode-se avaliar a composição interna de cada um dos fatores, tanto em termos das variáveis que os compõem como dos seus pesos fatoriais das variáveis em cada fator.

REFERÊNCIAS

ABU-SAAD, I.; ISRALOWITZ, R. Gender as determinant of work values among university students in Israel. **The Journal of Social Psychology**, n. 137, 1997, p. 749-743.

ALMEIDA, M. L.; PINTO, H. R. Life values inventory: studies with higher education students. **Fedora Publications**, p. 191-203, 2005.

ALMEIDA, L.; TAVARES, P. Valores de vida em estudantes universitários de cursos tecnológicos e de humanidades. **Avaliação Psicológica**, Porto Alegre, v. 8, n. 2, ago. 2009. Disponível em: <http://pepsic.bvs-psi.org.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1677-04712009000200002&lng=pt&nrm=>>. Acesso em: 11 mai. 2010.

BARDAGI, M. P.; LASSACE, M. C. P.; PARADISO, A. C. Trajetória acadêmica e satisfação com a escolha profissional de universitários em meio de curso. **Revista Brasileira de Orientação Profissional**, n. 4, ½, p. 153-166, 2003.

BARTOL, K.; MANHARDT, P. J. Sex differences in Job outcome preferences: trends among newly hired college graduates. **Journal of Applied Psychology**, n. 64,(2), 1979, p. 477-482.

BELK, R. A.; WALLENDORF, M. Há sacred meaning of money. **Journal of Economic Psychology**, n. 11, p. 35-67, 1990.

BOHOSLAVSKY, R. **Vocacional: teoria, técnica e ideologia**. São Paulo: Cortez, 1983.

BOHOSLAVSKY, R. **Orientação vocacional: a estratégia clínica**. São Paulo: Martins Fontes, 1998.

BORGES, L. O.; ARGOLO, J. C. T.; BAKER, M. C. S. Os valores organizacionais e a síndrome de *Burnout*: dois momentos em uma maternidade pública. **Psicologia e Reflexão**, n. 19 (1), p. 34-43, 2005.

BROWN, D.; CRACE, R. K. Values in life choices and outcomes: a conceptual model. **The Career Development Quarterly**, n. 44, 1996, p. 211-223.

BROWN, D. The role of work and cultural values in occupational choice, satisfaction, and success: a theoretical statement. **Journal of Counseling and Development**, n. 80, 2002, p. 48-56.

CARVALHO, M. M. M. J. **Orientação profissional em grupo: teoria e técnica**. São Paulo: Editorial Psy, 1995.

CASSERLY, C.; FITZMMONS, G.; MACNAB, D. Technical manual for life roles inventory values and salience. **Edmond, Alberta: Psychometrics Canadá**, 1985.

COELHO, J. A. P. M.; GOUVEIA, V. V.; MILFONT, T. L. **Valores humanos como explicadores de atitudes ambientais e intenção de comportamento pró-ambiental**. Maringá: Psicologia em estudo, v. 11, n.1, p. 199-207, jan/abr. 2006.

CORRAR, L. J.; PAULO, E.; DIAS FILHO, J. M. **Análise Multivariada para os cursos de Administração, Ciências Contábeis e Economia**. São Paulo: Atlas, 2007.

DAUMAS, F. P. O significado do dinheiro e a escolha profissional. In: CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DE ORIENTAÇÃO PROFISSIONAL, Lisboa, 2005

DOLAN, S. L.; GARCIA, S. **Gestão por valores: um guia corporativo para viver, manter-se vivo e ganhar a vida no século XXI**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2006.

DUYS, D.; SHAW, T. Work values of mortuary science students. **The Career Development Quaterly**, n. 53, 2005, p. 348-352.

EARL, J.; HARRIS, C. Gender and work values: survey findings from a working class sample. **Sex Roles**, n. 15, 1986.

FACHIN, O. **Fundamentos de metodologia**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

FERREIRA, A. B. H. **Novo aurélio século XXI: o dicionário da língua portuguesa**. 3. ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1999.

FERREIRA, D. F. **Estatística multivariada**. 1. ed. Lavras: UFLA, 2008.

FITZMMONS, G. *et al.* Young women's work values and role salience in grade 11. **The Career Development Quarterly**. n. 49, p. 16-28, 2000.

FURNHAM, A. Many sides of the coin: The psychology of money usage. **Personality & Individual Differences**, v. 5(5), p. 501-509, 1984.

FURNHAM, A.; ARGYLE, M. **The psychology of money**. London: New York: Routledge, 1998.

GATI, I., *et al.* A taxonomy of difficulties in career decision making. **Journal of Counseling Psychology**, n. 43, 1996, p. 510-526.

GIL, A. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

GOUVÊA, R. Q. Da filosofia dos valores a uma ciência dos valores. In. TEIXEIRA, M. L. M. (Org.). **Valores Humanos & Gestão: novas perspectivas**. São Paulo: Editora SENAC, p. 17-45, 2008.

GOUVEIA, V. V.; MILFONT, T. L.; FISCHER, R. Teoria funcionalista dos valores humanos: aplicações para organizações. **Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, v. 10, n.3, mai./jun. 2009.

GUJARATI, D. **Econometria básica**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

HAIR JR., J. F. *et al.*. **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

KENG, K. A. *et al.*. The influence of materialistic inclination on values, life satisfaction and aspirations: an empirical analysis. **Social Indicators Research**, Netherlands, v. 49, Mar./2000, p. 317-333. Disponível em EBSCO HOST Research Databases: <<http://search.Epnet.com>>. Acesso em: 11 mai. 2010.

KNEZEVIC, M. Social work students and work values. **International Social Work**, n. 42, 1999, p. 419-430.

LEITE, U. R.; TAMAYO, A.; GÜNTHER, H. Organização do uso do tempo e valores de universitários. **Avaliação Psicológica**, Goiânia, n. 1, p. 57-66, 2003.

LEMOS, C. G. *et al.* Carreira profissional e relações de gênero: um estudo comparativo em estudantes universitários. **Boletim de Psicologia**, São Paulo:, v. LV, n. 123, p. 129-148, 2005.

LIM, V. K. G.; TEO, T. S. H. Sex, Money and financial hardship: An empirical identification of dimensions for cross-cultural comparisons. **Journal of Cross-Cultural Psychology**, n. 20, v. 2, 1997, p. 133-151.

MACEDO, R. **Seu diploma, sua prancha**. São Paulo: Saraiva. 1998.

MANHARDT, P. J. Job orientation among male and female college graduates in business. **Personnel Psychology**, 25, 361-368, 1972.

MENDONÇA, H.; TAMAYO, A. Valores pessoais e retaliação organizacional: estudo em uma organização pública. **RAC-Eletrônica**, Curitiba, v. 2, n. 2, art. 2, p. 189-200, mai./ago. 2008. Disponível em: <<http://www.anpad.org.br/rac-e>>. Acesso em: 11 mai. 2010.

MENEZES, I.; COSTA, M. E.; CAMPOS, B. P. Valores de estudantes universitários. **Cadernos de Consulta Psicológica**, Porto, n. 5, p. 53-68, 1989.

MOREIRA, A. S. **Valores e dinheiros**: um estudo transcultural das relações entre prioridades de valores e significado do dinheiro para indivíduos. 2000. 228f. Tese (Doutorado em Psicologia) – Universidade de Brasília, Brasília, 2000.

MOREIRA, A. S. Dinheiro no Brasil: um estudo comparativo do significado do dinheiro entre as regiões geográficas brasileiras. **Estudos de Psicologia**. Natal, jul./dez. p. 379-387, 2002. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-294X2002000200019>. Acesso em: 23 out. 2009.

MOREIRA, A. S.; TAMAYO, A. Escala de significado do dinheiro: desenvolvimento e validação. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 15(2), p. 93-105, 1999.

NEVIL, D.; SUPER, D. The values scale, Palo Alto, CA: **Consulting Psychologists Press**, 1989.

NETER, J. *et. al.* **Applied linear statistical models**. 3. ed. Hardcover, 1996.

OLIVEIRA, M. C. **Moeda, juros e instituições financeiras: regime jurídico**. Rio de Janeiro: Forense, 2006.

PEREIRA, C.; LIMA, M. E.; CAMINO, L. Sistemas de valores e atitudes democráticas de estudantes universitários de João Pessoa. **Psicologia, reflexão e crítica**, João Pessoa, v.1 n.14 p. 177-190, 2001. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/prc/v14n1/5217.pdf>>. Acesso em: 11 mai 2010.

PESSINI, M. A. *et al.* Um estudo qualitativo sobre a orientação profissional: direções possíveis, desafios necessários. **Akrópolis**, Umuarama, v. 16, n. 2, p. 131-138, abr./jun. 2008.

PESTANA, M.; GAGEIRO, J. **Análise de dados para ciências sociais – a complementaridade do SPSS**. Lisboa: Edições Silabo, 2003.

PORTO, J. B. Notícia: Álvaro Tamayo. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 23, n.4, p. 483-484, out./dez. 2007.

PORTO, J. B.; TAMAYO, A. Escala de Valores Relativos ao Trabalho - EVT. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**. Brasília, v. 19, p. 145-152, mai./ago. 2003. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ptp/v19n2/a06v19n2.pdf>>. Acesso em: 27 dez. 2009.

PORTO, J. B. Valores do trabalho e seu impacto sobre atitudes e comportamento no trabalho. In. TEIXEIRA, M. L. M. (Org.). **Valores Humanos & Gestão: novas perspectivas**. São Paulo: Editora SENAC, p.173-196, 2008.

PRYOR, R. G. L. Sex differences in the levels of generality of values/preferences related to work. **Journal of Vocational Behaviour**, 23, 1983, p. 233-241.

RESENDE, S.; FERNANDES, B. M.; CRUZ, F. T. A estrutura universal dos valores humanos. **Universidade Ciência, Saúde**. Brasília, v. 3 n. 2, p. 227-248, jul./dez. 2005.

ROS, M.; SCHWARTZ, S. H.; SURKISS, S. Basic individual values, work values, and the meaning of work. **Applied Psychology: an Internacional Review**, n. 48 (1), p. 49-71, 1999.

SAGIV, L.; SCHWARTZ, S. H. Values, intelligence and client behavior in career counseling: a field study. **European Journal of Psychology of Education**. 3 (XIX), p. 237-254, 2004.

SCHWARTZ, S. H. Universals in the content and structure of human values: theoretical advances and empirical tests in 20 countries. **Advances in experimental social psychology**. Orlando, F.L. Academic, v. 25, p. 1-65, 1992.

SCHWARTZ, S. H. A theory of cultural values and some implications for work. **Applied Psychology: An Internacional Review**, 48, p. 23-47, 1999.

SCHWARTZ, S. H. Valores humanos básicos: seu contexto e estrutura intercultural. In: . TAMAYO, A.; PORTO, J. (Orgs.), **Valores e comportamento nas organizações**. Petrópolis-RJ: Vozes, 2005.

SCHWARTZ, S. H. Invitation to collaborate in cross-cultural research on values. **The Hebrew University of Jerusalém**. Israel, 1997.

SCHWARTZ, S. H.; BILSKY, W. Toward a Universal Psychological Structure of human values. **Journal of Personality and Social Psychology**, n. 53, 1987, p. 550-562.

SIEGEL, S.; CASTELLAN JUNIOR, N. J. **Estatística não-paramétrica para ciências do comportamento**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

TAMAYO, A. Contribuições ao estudo dos valores pessoais, laborais e organizacionais. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 23, p. 17-24, 2007.

TAMAYO, A. Hierarquia de valores transculturais e brasileiros. Brasília: **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 23, n. especial, p. 007-015, 2007.

TAMAYO, A.; MENDES, A. M.; PAZ, M. G. T. Inventário de valores organizacionais. **Estudos de Psicologia**, 5(2), p. 289-315, 2000.

TAMAYO, A.; PORTO, J. B. **Valores e comportamento nas organizações**. Petrópolis-RJ: Vozes, 2005.

TANG, T. L. P. The meaning of Money revisited. **Journal of Organisational Behavior**, vol. 13(2), 1992, p. 197-202.

TRINDADE, L. L. **Determinantes da propensão ao endividamento: um estudo das mulheres da mesorregião ocidental rio-grandense**. Dissertação de Mestrado. 2009. 101 f. Dissertação (Mestrado em Administração). Programa de Pós-Graduação em Administração, UFSM, Santa Maria, 2009.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA. Pró-reitoria de pós-graduação e pesquisa. **Estruturação e apresentação de monografias, dissertações e teses: MDT- 6**. ed. Santa Maria: Ed. da UFSM, 2006.

WERNIMONT, P. F.; FITZPATRICK, S. The meaning of money. **Journal of Applied Psychology**, 56, 1972, p. 218-226.

YAMAUCHI, H.; LYNN, R., RENDELL, I. Gender differences in work motivations and attitudes in Japan and Northern Ireland. **Psychologia: An International Journal of Psychology in the Orient**, v. 4, n. 37, 1994.

YAMAUCHI, K. T.; TEMPLER, D. I. The development of a money attitude scale. **Journal of Sociology**, 95, 1982, p. 342-377.

APÊNDICE

APÊNDICE A - Instrumento de Coleta de Dados



Universidade Federal de Santa Maria Mestrado em Administração

Para responder às questões seguintes, utilize a escala abaixo:

Discordo totalmente						Concordo totalmente
1	2	3	4	5		
001. Dinheiro ajuda a ser feliz .	1	2	3	4	5	
002. Tendo dinheiro é fácil influenciar pessoas.	1	2	3	4	5	
003. Dinheiro significa poder viajar.	1	2	3	4	5	
004. Quem tem dinheiro deve empregá-lo no desenvolvimento do país.	1	2	3	4	5	
005. Quem tem dinheiro tem tempo para o lazer.	1	2	3	4	5	
006. Coisa alguma nesta vida deve ser de graça.	1	2	3	4	5	
007. Ter dinheiro é poder passear.	1	2	3	4	5	
008. Dinheiro significa status social.	1	2	3	4	5	
009. Dinheiro pode ser ganho honestamente.	1	2	3	4	5	
010. O dinheiro facilita a convivência familiar.	1	2	3	4	5	
011. Dinheiro é uma garantia contra imprevistos.	1	2	3	4	5	
012. Eu vivo dentro dos limites do meu orçamento.	1	2	3	4	5	
013. Para quem sofre preconceito ter dinheiro é uma necessidade maior.	1	2	3	4	5	
014. Crianças ricas são ensinadas a evitar contato com crianças pobres.	1	2	3	4	5	
015. Famílias precisam ter segurança financeira.	1	2	3	4	5	
016. Dinheiro facilita a vida sexual das pessoas.	1	2	3	4	5	
017. A fama procura os ricos.	1	2	3	4	5	
018. Pessoas pobres são impedidas de ir a lugares frequentados por gente rica.	1	2	3	4	5	
019. Quem tem dinheiro é valorizado socialmente.	1	2	3	4	5	
020. O dinheiro provoca brigas entre pessoas que se amam.	1	2	3	4	5	
021. Pensar em dinheiro me deixa deprimido.	1	2	3	4	5	
022. Onde está o dinheiro está também a mentira.	1	2	3	4	5	
023. Admiro quem pode vestir roupas caras.	1	2	3	4	5	
024. Quem tem dinheiro pode cometer crimes impunemente.	1	2	3	4	5	
025. O dinheiro provoca jogos de interesse.	1	2	3	4	5	
026. O dinheiro empregado em educação faz sociedades evoluírem.	1	2	3	4	5	
027. Quem deixa herança deixa discórdia.	1	2	3	4	5	
028. Dinheiro lembra contrastes sociais.	1	2	3	4	5	
029. Fico tranquilo se tiver reserva de dinheiro.	1	2	3	4	5	
030. Pessoas que pensam muito em dinheiro ficam doentes.	1	2	3	4	5	

031. Conviver com pessoas de nível social diferente é um choque cultural.	1	2	3	4	5
032. É importante saber fazer investimentos.	1	2	3	4	5
033. Quem é rico pode impor sua opinião.	1	2	3	4	5
034. Dinheiro é uma coisa complicada para mim.	1	2	3	4	5
035. Relacionamento afetivo entre pessoas de níveis sociais diferentes é difícil.	1	2	3	4	5
036. Pessoas negras e pobres são vistas como perigosas.	1	2	3	4	5
037. Faz parte da natureza humana desejar ter sempre mais.	1	2	3	4	5
038. Dinheiro é sinônimo de dor de cabeça.	1	2	3	4	5
039. O dinheiro tem significados diferentes para ricos e pobres.	1	2	3	4	5
040. Dinheiro atrai amigos interesseiros.	1	2	3	4	5
041. É difícil enfrentar pessoas que têm dinheiro.	1	2	3	4	5
042. Dinheiro provoca angústia.	1	2	3	4	5
043. Dinheiro provoca frustrações.	1	2	3	4	5
044. As pessoas devem aproveitar oportunidades para ganhar dinheiro.	1	2	3	4	5
045. Dinheiro é sinônimo de dominação.	1	2	3	4	5
046. Ter dinheiro é ter poder.	1	2	3	4	5
047. As pessoas ficam pobres por falta de ambição.	1	2	3	4	5
048. Dinheiro traz esperança no futuro.	1	2	3	4	5
049. Quero deixar minha família amparada quando morrer.	1	2	3	4	5
050. A base do meu raciocínio é o dinheiro;.	1	2	3	4	5
051. Pobre tem fama de preguiçoso.	1	2	3	4	5
052. O dinheiro escapa das minhas mãos.	1	2	3	4	5
053. Com dinheiro eu viveria cercado de gente famosa.	1	2	3	4	5
054. Dinheiro pode comprar a lealdade de pessoas.	1	2	3	4	5
055. Costumo fazer amigos do meu nível econômico.	1	2	3	4	5
056. Pessoas ricas abusam do poder.	1	2	3	4	5
057. Solidariedade é mais importante que dinheiro.	1	2	3	4	5
058. Tenho medo de gastar mais do que posso.	1	2	3	4	5
059. Ficarei realizado quando atingir a situação que determinei para mim.	1	2	3	4	5
060. O dinheiro ajuda a evolução da humanidade.	1	2	3	4	5
061. Eu guardo dinheiro para quando adoecer.	1	2	3	4	5
062. Dinheiro significa progresso tecnológico.	1	2	3	4	5
063. O prazer de um trabalho depende do salário.	1	2	3	4	5
064. É comum ver cenas de desespero por causa de dinheiro.	1	2	3	4	5
065. Quem tem dinheiro é o primeiro a ser atendido em qualquer lugar.	1	2	3	4	5
066. Filosofias de desapego atrapalham o desenvolvimento das sociedades.	1	2	3	4	5
067. Dinheiro traz reconhecimento social.	1	2	3	4	5
068. Tudo que se relaciona com dinheiro envolve riscos.	1	2	3	4	5
069. A riqueza de uma sociedade deve ser medida pelo nível cultural de seu povo.	1	2	3	4	5
070. Dinheiro permite vinganças.	1	2	3	4	5

071. Eu prefiro gastar meu dinheiro com os outros do que comigo.	1	2	3	4	5
072. É fácil encontrar pessoas dispostas a matar por dinheiro.	1	2	3	4	5
073. Dinheiro existe para as pessoas se divertirem.	1	2	3	4	5
074. Dinheiro permite ter condições de vida saudáveis.	1	2	3	4	5
075. Dinheiro gera desarmonia nas famílias.	1	2	3	4	5
076. Dinheiro torna as pessoas sedutoras.	1	2	3	4	5
077. Dinheiro gera ingratidão.	1	2	3	4	5
078. Pessoas bem vestidas são aceitas em todos os lugares.	1	2	3	4	5
079. Sou desapegado das coisas materiais.	1	2	3	4	5
080. Acho importante ter casa própria.	1	2	3	4	5
081. Quem tem dinheiro passa por cima das normas estabelecidas.	1	2	3	4	5
082. Tenho aversão à idéia de me sujar por causa de dinheiro.	1	2	3	4	5
083. Países ricos dominam países pobres.	1	2	3	4	5
084. Com dinheiro é fácil evitar ameaças físicas.	1	2	3	4	5
085. Eu faria um trabalho chato que fosse bem remunerado.	1	2	3	4	5
086. Ajudar quem precisa é melhor que guardar dinheiro.	1	2	3	4	5
087. Dinheiro provoca casamentos por interesse.	1	2	3	4	5
088. Sou desligado de dinheiro.	1	2	3	4	5
089. Gosto de ajudar amigos em dificuldades financeiras.	1	2	3	4	5
090. Dinheiro proporciona estabilidade emocional.	1	2	3	4	5
091. Quando compro coisas novas esqueço meus problemas.	1	2	3	4	5
092. Crianças ricas são educadas para mandar.	1	2	3	4	5
093. O governo é corrompido pelo dinheiro.	1	2	3	4	5
094. As pessoas tentam agradar quem tem dinheiro.	1	2	3	4	5
095. Acho importante ter seguro de vida.	1	2	3	4	5
096. Dinheiro causa assassinatos.	1	2	3	4	5
097. Eu investiria dinheiro em inovações tecnológicas.	1	2	3	4	5
098. O dinheiro deve ser distribuído de maneira igual para todas as pessoas.	1	2	3	4	5
099. Crer em vida depois da morte diminui a importância do dinheiro.	1	2	3	4	5
100. O dinheiro deixa as pessoas arrogantes.	1	2	3	4	5
101. A vida dos ricos ajuda a vender jornais.	1	2	3	4	5
102. Dinheiro provoca traições.	1	2	3	4	5
103. Dinheiro é sempre bem-vindo.	1	2	3	4	5
104. Dinheiro atrai felicidade.	1	2	3	4	5
105. Os pais devem ensinar aos filhos a importância do dinheiro.	1	2	3	4	5
106. Dinheiro atrai inveja.	1	2	3	4	5
107. Eu investiria dinheiro em eventos culturais.	1	2	3	4	5
108. Com dinheiro eu elevaria o meu nível cultural.	1	2	3	4	5
109. Dinheiro atrai pessoas interessantes.	1	2	3	4	5
110. Dinheiro provoca neuroses.	1	2	3	4	5
111. Dinheiro gera progresso.	1	2	3	4	5
112. Dinheiro ajuda a ter harmonia familiar.	1	2	3	4	5

113. Dinheiro provoca ilusões.	1	2	3	4	5
114. Quem tem dinheiro tem autoridade sobre os outros.	1	2	3	4	5
115. É dever de todas as pessoas dividirem o que têm.	1	2	3	4	5
116. Quem tem fé sabe que precisa fazer caridade.	1	2	3	4	5
117. Os sonhos da classe pobre são diferentes dos sonhos da classe rica.	1	2	3	4	5
118. Dinheiro deve ser empregado em coisas lucrativas.	1	2	3	4	5
119. O dinheiro ajuda as pessoas a gostarem mais de si mesmas.	1	2	3	4	5
120. Quem tem dinheiro se livra de entrar em filas.	1	2	3	4	5
121. Com dinheiro eu poderia ganhar mais dinheiro.	1	2	3	4	5
122. Dinheiro significa prazer.	1	2	3	4	5
123. As pessoas deveriam dar menos importância a bens materiais.	1	2	3	4	5
124. Com dinheiro eu investiria em pesquisas científicas.	1	2	3	4	5
125. Pessoas ricas acreditam que todos os pobres são ladrões.	1	2	3	4	5
126. Dinheiro provoca descontrole emocional.	1	2	3	4	5
127. O dinheiro torna as pessoas oportunistas.	1	2	3	4	5
128. Quem tem dinheiro é o centro das atenções.	1	2	3	4	5
129. O dinheiro é um inimigo do ser humano.	1	2	3	4	5
130. O dinheiro permite sair da rotina.	1	2	3	4	5
131. As pessoas submetem-se a quem tem dinheiro.	1	2	3	4	5
132. Tenho pesadelos por causa de dinheiro.	1	2	3	4	5
133. Pessoas ricas sentem-se enojadas em lugares pobres.	1	2	3	4	5
134. Dinheiro provoca desavenças com parentes.	1	2	3	4	5
135. Dinheiro possibilita ascensão social.	1	2	3	4	5
136. O dinheiro representa a busca de felicidade.	1	2	3	4	5
137. Eu uso o meu dinheiro para ficar contente.	1	2	3	4	5
138. É difícil haver amizade entre pessoas de níveis sociais diferentes.	1	2	3	4	5
139. Dinheiro garante prosperidade social.	1	2	3	4	5
140. O dinheiro é uma prioridade na minha vida.	1	2	3	4	5
141. O dinheiro gera desigualdades regionais.	1	2	3	4	5
142. Quem é rico impõe sua personalidade.	1	2	3	4	5
143. A classe pobre é excluída dos direitos sociais.	1	2	3	4	5
144. O dinheiro facilita a vida da humanidade.	1	2	3	4	5
145. É preciso ter dinheiro para ter prestígio.	1	2	3	4	5
146. Dinheiro atrai falsos amigos.	1	2	3	4	5
147. Acho importante fazer convênios de saúde.	1	2	3	4	5
148. Recompensas espirituais são mais importantes que dinheiro.	1	2	3	4	5
149. Os pais devem ensinar os filhos a serem generosos.	1	2	3	4	5
150. Com dinheiro eu patrocinaria o desenvolvimento das artes.	1	2	3	4	5
151. Dinheiro gera desconfiança entre pessoas.	1	2	3	4	5
152. Dinheiro lembra dívidas.	1	2	3	4	5
153. Dinheiro resolve problemas sociais.	1	2	3	4	5
154. O dinheiro constrói um mundo melhor.	1	2	3	4	5
155. Basta crer em Deus para ter as necessidades atendidas.	1	2	3	4	5
156. Minhas férias são sagradas.	1	2	3	4	5

157. Com dinheiro eu participaria da alta sociedade.	1	2	3	4	5
158. Pessoas negras bem vestidas são aceitas em qualquer lugar.	1	2	3	4	5
159. A possibilidade de ganhar dinheiro foi fundamental na escolha do meu curso de graduação.	1	2	3	4	5
160. Profissões que ganham mais dinheiro são as mais valorizadas.	1	2	3	4	5

1. Sexo: 1.1()Feminino 1.2()Masculino

2. Sua idade: _____ anos

3. Seu estado civil: 3.1()Solteiro(a) 3.2()Casado(a) 3.3()Viúvo(a) 3.4()Desquitado(a)

4. Você possui filhos? 4.1()Não 4.2()Sim. Quantos?_____

5. Sua moradia é? 1()Própria 5.2()Alugada 5.3()Financiada 5.4()Outra

6. Qual é a sua religião? 6.1()Católica 6.2()Evangélica pentecostal 6.3()Espírita

6.4()Evangélica outra 6.5()Protestante 6.6()Sem religião 6.7()

Outra _____

7. Com relação aos princípios religiosos, você é?

7.1() Totalmente seguidor 7.2() Segue a maioria dos princípios 7.3() Segue metade dos princípios

7.4() Segue alguns princípios 7.5() Não segue nenhum princípio

8. Você está cursando qual(ais) curso(s) de graduação?

Curso(s): _____ Qual(ais) semestre(s): _____

9. Com relação à raça, você se considera?

9.1()Branca 9.2()Negra 9.3()Parda 9.4()Indígena 9.5()Amarela ou Oriental

9.6() Outra.Qual? _____

10. Qual é a sua principal ascendência? (marque apenas uma)

10.1()Italiana 10.2()Alemã 10.3()Japonesa 10.4()Portuguesa 10.5()Brasileira

10.6()Não sei 10.7()Outra. Qual? _____

11. Renda mensal da sua família: (pode ser aproximada)

11.1() Até R\$ 487,00 1.2() De R\$ 488,00 a R\$ 1.194,00 11.3() De R\$ 1.195,00 a R\$ 3.479,00

11.4() De R\$ 3.480,00 a 6.564,00 11.5() Acima de 6.565,00

12. Enumere os fatores abaixo segundo o grau de importância na escolha do seu curso de graduação, atribuindo notas de 1 a 6

(1 para o mais importante e 6 para o menos importante).

Alta remuneração	
Status Social	
Realização pessoal	
Indicação da família	
Influência de terceiros	
Mercado de trabalho	

Muito obrigado pela colaboração!

APÊNDICE B - Estatística Descritiva

Questão	Média	Mediana	Desvio-padrão	Assimetria	Curtose	Mínimo	Máximo
001. Dinheiro ajuda a ser feliz .	3,964	4	0,978	-0,745	0,180	1	5
002. Tendo dinheiro é fácil influenciar pessoas.	3,447	4	1,145	-0,342	-0,640	1	5
003. Dinheiro significa poder viajar.	4,022	4	1,105	-1,019	0,286	1	5
004. Quem tem dinheiro deve empregá-lo no desenvolvimento do país.	3,335	3	1,169	-0,206	-0,698	1	5
005. Quem tem dinheiro tem tempo para o lazer.	2,979	3	1,170	0,142	-0,698	1	5
006. Coisa alguma nesta vida deve ser de graça.	2,168	2	1,324	0,824	-0,516	1	5
007. Ter dinheiro é poder passear.	3,156	3	1,273	-0,140	-0,964	1	5
008. Dinheiro significa status social.	3,921	4	1,108	-0,820	0,141	1	5
009. Dinheiro pode ser ganho honestamente.	4,608	5	0,872	-2,544	6,213	1	5
010. O dinheiro facilita a convivência familiar.	2,864	3	1,237	0,062	-0,909	1	5
011. Dinheiro é uma garantia contra imprevistos.	3,827	4	1,235	-0,899	-0,144	1	5
012. Eu vivo dentro dos limites do meu orçamento.	3,827	4	1,237	-0,778	-0,437	1	5
013. Para quem sofre preconceito ter dinheiro é uma necessidade maior.	2,825	3	1,279	0,092	-1,000	1	5
014. Crianças ricas são ensinadas a evitar contato com crianças pobres.	2,707	3	1,242	0,185	-0,890	1	5
015. Famílias precisam ter segurança financeira.	4,233	4	0,898	-1,102	0,958	1	5
016. Dinheiro facilita a vida sexual das pessoas.	2,763	3	1,404	0,176	-1,220	1	5
017. A fama procura os ricos.	3,033	3	1,317	-0,056	-1,083	1	5
018. Pessoas pobres são impedidas de ir a lugares frequentados por gente rica.	3,211	3	1,298	-0,175	-1,004	1	5
019. Quem tem dinheiro é valorizado socialmente.	3,958	4	1,032	-0,926	0,417	1	5
020. O dinheiro provoca brigas entre pessoas que se amam.	3,483	4	1,239	-0,509	-0,643	1	5
021. Pensar em dinheiro me deixa deprimido.	2,579	2	1,325	0,377	-0,978	1	5
022. Onde está o dinheiro está também a mentira.	2,389	2	1,181	0,441	-0,656	1	5

023. Admiro quem pode vestir roupas caras.	2,064	2	1,246	0,924	-0,284	1	5
024. Quem tem dinheiro pode cometer crimes impunemente.	2,061	1	1,374	0,926	-0,568	1	5
025. O dinheiro provoca jogos de interesse.	3,590	4	1,209	-0,546	-0,575	1	5
026. O dinheiro empregado em educação faz sociedades evoluírem.	4,579	5	0,849	-2,470	6,324	1	5
027. Quem deixa herança deixa discórdia.	3,098	3	1,247	-0,082	-0,850	1	5
028. Dinheiro lembra contrastes sociais.	3,793	4	1,086	-0,630	-0,245	1	5
029. Fico tranquilo se tiver reserva de dinheiro.	4,226	5	0,978	-1,206	0,906	1	5
030. Pessoas que pensam muito em dinheiro ficam doentes.	3,473	4	1,273	-0,437	-0,833	1	5
031. Conviver com pessoas de nível social diferente é um choque cultural.	2,827	3	1,202	0,013	-0,862	1	5
032. É importante saber fazer investimentos.	4,499	5	0,801	-1,948	4,401	1	5
033. Quem é rico pode impor sua opinião.	2,306	2	1,271	0,563	-0,781	1	5
034. Dinheiro é uma coisa complicada para mim.	2,417	2	1,237	0,475	-0,710	1	5
035. Relacionamento afetivo entre pessoas de níveis sociais diferentes é difícil.	2,939	3	1,202	-0,030	-0,818	1	5
036. Pessoas negras e pobres são vistas como perigosas.	2,932	3	1,365	-0,029	-1,201	1	5
037. Faz parte da natureza humana desejar ter sempre mais.	4,253	5	0,949	-1,351	1,582	1	5
038. Dinheiro é sinônimo de dor de cabeça.	2,706	3	1,205	0,172	-0,789	1	5
039. O dinheiro tem significados diferentes para ricos e pobres.	3,942	4	1,127	-0,924	0,140	1	5
040. Dinheiro atrai amigos interesseiros.	4,230	5	0,958	-1,248	1,136	1	5
041. É difícil enfrentar pessoas que têm dinheiro.	3,167	3	1,240	-0,187	-0,888	1	5
042. Dinheiro provoca angústia.	2,796	3	1,198	0,148	-0,761	1	5
043. Dinheiro provoca frustrações.	2,858	3	1,207	0,078	-0,791	1	5
044. As pessoas devem aproveitar oportunidades para ganhar dinheiro.	4,093	4	0,998	-0,973	0,418	1	5

045. Dinheiro é sinônimo de dominação.	2,923	3	1,240	0,039	-0,904	1	5
046. Ter dinheiro é ter poder.	3,129	3	1,308	-0,159	-1,048	1	5
047. As pessoas ficam pobres por falta de ambição.	2,522	2	1,272	0,353	-0,921	1	5
048. Dinheiro traz esperança no futuro.	3,710	4	1,100	-0,663	-0,130	1	5
049. Quero deixar minha família amparada quando morrer.	4,297	5	0,992	-1,471	1,707	1	5
050. A base do meu raciocínio é o dinheiro;.	2,224	2	1,060	0,501	-0,433	1	5
051. Pobre tem fama de preguiçoso.	2,531	2	1,262	0,376	-0,876	1	5
052. O dinheiro escapa das minhas mãos.	2,685	3	1,271	0,263	-0,925	1	5
053. Com dinheiro eu viveria cercado de gente famosa.	2,023	2	1,190	0,950	-0,111	1	5
054. Dinheiro pode comprar a lealdade de pessoas.	1,734	1	1,135	1,470	1,133	1	5
055. Costumo fazer amigos do meu nível econômico.	2,657	3	1,323	0,175	-1,115	1	5
056. Pessoas ricas abusam do poder.	3,860	4	1,136	-0,812	-0,109	1	5
057. Solidariedade é mais importante que dinheiro.	4,178	5	1,155	-1,341	0,879	1	5
058. Tenho medo de gastar mais do que posso.	3,630	4	1,286	-0,610	-0,697	1	5
059. Ficarei realizado quando atingir a situação que determinei para mim.	4,223	5	1,033	-1,342	1,240	1	5
060. O dinheiro ajuda a evolução da humanidade.	3,566	4	1,148	-0,465	-0,468	1	5
061. Eu guardo dinheiro para quando adoecer.	2,447	2	1,298	0,473	-0,869	1	5
062. Dinheiro significa progresso tecnológico.	3,743	4	1,157	-0,642	-0,385	1	5
063. O prazer de um trabalho depende do salário.	2,949	3	1,286	-0,014	-1,001	1	5
064. É comum ver cenas de desespero por causa de dinheiro.	4,001	4	1,039	-0,883	0,089	1	5
065. Quem tem dinheiro é o primeiro a ser atendido em qualquer lugar.	3,389	3	1,262	-0,353	-0,857	1	5
066. Filosofias de desapego atrapalham o desenvolvimento das sociedades.	2,817	3	1,068	0,005	-0,352	1	5

067. Dinheiro traz reconhecimento social.	3,576	4	1,082	-0,484	-0,295	1	5
068. Tudo que se relaciona com dinheiro envolve riscos.	3,228	3	1,126	-0,168	-0,594	1	5
069. A riqueza de uma sociedade deve ser medida pelo nível cultural de seu povo.	3,799	4	1,237	-0,763	-0,404	1	5
070. Dinheiro permite vinganças.	2,645	3	1,380	0,256	-1,156	1	5
071. Eu prefiro gastar meu dinheiro com os outros do que comigo.	2,275	2	1,151	0,559	-0,492	1	5
072. É fácil encontrar pessoas dispostas a matar por dinheiro.	3,021	3	1,357	-0,004	-1,168	1	5
073. Dinheiro existe para as pessoas se divertirem.	3,239	3	1,194	-0,180	-0,702	1	5
074. Dinheiro permite ter condições de vida saudáveis.	3,813	4	1,122	-0,832	0,068	1	5
075. Dinheiro gera desarmonia nas famílias.	3,057	3	1,123	-0,052	-0,562	1	5
076. Dinheiro torna as pessoas sedutoras.	2,921	3	1,270	-0,052	-1,018	1	5
077. Dinheiro gera ingratidão.	2,761	3	1,172	0,182	-0,692	1	5
078. Pessoas bem vestidas são aceitas em todos os lugares.	3,739	4	1,167	-0,721	-0,289	1	5
079. Sou desapegado das coisas materiais.	2,691	3	1,169	0,231	-0,645	1	5
080. Acho importante ter casa própria.	4,605	5	0,784	-2,353	5,811	1	5
081. Quem tem dinheiro passa por cima das normas estabelecidas.	3,037	3	1,235	-0,078	-0,849	1	5
082. Tenho aversão à idéia de me sujar por causa de dinheiro.	3,749	4	1,449	-0,775	-0,801	1	5
083. Países ricos dominam países pobres.	4,302	5	0,936	-1,371	1,477	1	5
084. Com dinheiro é fácil evitar ameaças físicas.	2,664	3	1,204	0,231	-0,765	1	5
085. Eu faria um trabalho chato que fosse bem remunerado.	2,994	3	1,341	-0,057	-1,132	1	5
086. Ajudar quem precisa é melhor que guardar dinheiro.	3,422	3	1,071	-0,176	-0,486	1	5
087. Dinheiro provoca casamentos por interesse.	3,991	4	1,041	-0,920	0,357	1	5
088. Sou desligado de dinheiro.	2,225	2	1,121	0,576	-0,458	1	5
089. Gosto de ajudar amigos em dificuldades financeiras.	3,162	3	1,094	-0,063	-0,552	1	5

090. Dinheiro proporciona estabilidade emocional.	2,680	3	1,207	0,139	-0,899	1	5
091. Quando compro coisas novas esqueço meus problemas.	2,560	2	1,286	0,387	-0,896	1	5
092. Crianças ricas são educadas para mandar.	2,626	3	1,209	0,241	-0,807	1	5
093. O governo é corrompido pelo dinheiro.	4,366	5	0,951	-1,578	2,041	1	5
094. As pessoas tentam agradar quem tem dinheiro.	3,843	4	1,052	-0,796	0,173	1	5
095. Acho importante ter seguro de vida.	3,589	4	1,285	-0,527	-0,771	1	5
096. Dinheiro causa assassinatos.	3,584	4	1,217	-0,473	-0,714	1	5
097. Eu investiria dinheiro em inovações tecnológicas.	3,465	4	1,158	-0,394	-0,580	1	5
098. O dinheiro deve ser distribuído de maneira igual para todas as pessoas.	3,480	3,5	1,327	-0,363	-1,018	1	5
099. Crer em vida depois da morte diminui a importância do dinheiro.	2,561	3	1,368	0,362	-1,071	1	5
100. O dinheiro deixa as pessoas arrogantes.	3,723	4	1,098	-0,626	-0,210	1	5
101. A vida dos ricos ajuda a vender jornais.	3,624	4	1,185	-0,560	-0,530	1	5
102. Dinheiro provoca traições.	3,637	4	1,141	-0,542	-0,447	1	5
103. Dinheiro é sempre bem-vindo.	4,360	5	0,890	-1,331	1,219	1	5
104. Dinheiro atrai felicidade.	3,313	3	1,155	-0,311	-0,566	1	5
105. Os pais devem ensinar aos filhos a importância do dinheiro.	3,943	4	1,060	-0,724	-0,171	1	5
106. Dinheiro atrai inveja.	4,119	4	0,988	-1,098	0,833	1	5
107. Eu investiria dinheiro em eventos culturais.	3,577	4	1,138	-0,445	-0,533	1	5
108. Com dinheiro eu elevaria o meu nível cultural.	3,889	4	1,110	-0,858	0,032	1	5
109. Dinheiro atrai pessoas interessantes.	3,126	3	1,175	-0,103	-0,707	1	5
110. Dinheiro provoca neuroses.	3,404	3	1,132	-0,349	-0,502	1	5
111. Dinheiro gera progresso.	3,977	4	0,954	-0,809	0,363	1	5
112. Dinheiro ajuda a ter harmonia familiar.	2,913	3	1,114	-0,062	-0,558	1	5
113. Dinheiro provoca ilusões.	3,637	4	1,089	-0,533	-0,226	1	5
114. Quem tem dinheiro tem autoridade sobre os outros.	2,672	3	1,234	0,177	-0,927	1	5

115. É dever de todas as pessoas dividirem o que têm.	2,239	2	1,191	0,678	-0,419	1	5
116. Quem tem fé sabe que precisa fazer caridade.	3,113	3	1,256	-0,101	-0,914	1	5
117. Os sonhos da classe pobre são diferentes dos sonhos da classe rica.	3,945	4	1,137	-0,958	0,176	1	5
118. Dinheiro deve ser empregado em coisas lucrativas.	3,652	4	1,064	-0,425	-0,409	1	5
119. O dinheiro ajuda as pessoas a gostarem mais de si mesmas.	3,030	3	1,191	-0,104	-0,774	1	5
120. Quem tem dinheiro se livra de entrar em filas.	2,713	3	1,300	0,225	-1,046	1	5
121. Com dinheiro eu poderia ganhar mais dinheiro.	3,888	4	1,082	-0,748	-0,164	1	5
122. Dinheiro significa prazer.	3,128	3	1,175	-0,171	-0,727	1	5
123. As pessoas deveriam dar menos importância a bens materiais.	3,568	4	1,099	-0,333	-0,567	1	5
124. Com dinheiro eu investiria em pesquisas científicas.	3,076	3	1,261	-0,057	-0,937	1	5
125. Pessoas ricas acreditam que todos os pobres são ladrões.	2,792	3	1,245	0,174	-0,899	1	5
126. Dinheiro provoca descontrole emocional.	3,078	3	1,123	-0,051	-0,595	1	5
127. O dinheiro torna as pessoas oportunistas.	3,320	3	1,080	-0,226	-0,500	1	5
128. Quem tem dinheiro é o centro das atenções.	3,148	3	1,177	-0,193	-0,771	1	5
129. O dinheiro é um inimigo do ser humano.	2,525	3	1,213	0,292	-0,851	1	5
130. O dinheiro permite sair da rotina.	4,011	4	1,030	-1,016	0,654	1	5
131. As pessoas submetem-se a quem tem dinheiro.	3,100	3	1,142	-0,138	-0,670	1	5
132. Tenho pesadelos por causa de dinheiro.	1,775	1	1,090	1,354	1,027	1	5
133. Pessoas ricas sentem-se enojadas em lugares pobres.	3,199	3	1,246	-0,153	-0,925	1	5
134. Dinheiro provoca desavenças com parentes.	3,503	4	1,087	-0,318	-0,521	1	5
135. Dinheiro possibilita ascensão social.	3,730	4	0,972	-0,540	0,139	1	5
136. O dinheiro representa a busca de felicidade.	2,992	3	1,139	-0,087	-0,649	1	5
137. Eu uso o meu dinheiro para ficar contente.	3,281	3	1,209	-0,319	-0,760	1	5

138. É difícil haver amizade entre pessoas de níveis sociais diferentes.	2,412	2	1,220	0,464	-0,730	1	5
139. Dinheiro garante prosperidade social.	3,211	3	1,059	-0,247	-0,361	1	5
140. O dinheiro é uma prioridade na minha vida.	2,668	3	1,127	0,126	-0,727	1	5
141. O dinheiro gera desigualdades regionais.	3,501	4	1,079	-0,404	-0,357	1	5
142. Quem é rico impõe sua personalidade.	3,089	3	1,145	-0,161	-0,654	1	5
143. A classe pobre é excluída dos direitos sociais.	2,985	3	1,159	0,019	-0,694	1	5
144. O dinheiro facilita a vida da humanidade.	3,547	4	1,064	-0,461	-0,264	1	5
145. É preciso ter dinheiro para ter prestígio.	2,824	3	1,164	0,132	-0,760	1	5
146. Dinheiro atrai falsos amigos.	3,963	4	1,044	-0,896	0,282	1	5
147. Acho importante fazer convênios de saúde.	4,367	5	0,908	-1,563	2,252	1	5
148. Recompensas espirituais são mais importantes que dinheiro.	3,415	3	1,263	-0,339	-0,833	1	5
149. Os pais devem ensinar os filhos a serem generosos.	4,397	5	0,843	-1,402	1,669	1	5
150. Com dinheiro eu patrocinaria o desenvolvimento das artes.	3,105	3	1,184	-0,051	-0,770	1	5
151. Dinheiro gera desconfiança entre pessoas.	3,505	4	1,053	-0,419	-0,244	1	5
152. Dinheiro lembra dívidas.	3,025	3	1,260	0,007	-0,942	1	5
153. Dinheiro resolve problemas sociais.	3,366	3	1,158	-0,318	-0,610	1	5
154. O dinheiro constrói um mundo melhor.	3,242	3	1,174	-0,240	-0,650	1	5
155. Basta crer em Deus para ter as necessidades atendidas.	2,595	2	1,364	0,374	-1,044	1	5
156. Minhas férias são sagradas.	3,447	3	1,266	-0,274	-0,993	1	5
157. Com dinheiro eu participaria da alta sociedade.	2,568	3	1,206	0,343	-0,771	1	5
158. Pessoas negras bem vestidas são aceitas em qualquer lugar.	2,927	3	1,162	0,094	-0,679	1	5
159. A possibilidade de ganhar dinheiro foi fundamental na escolha do meu curso de graduação.	2,888	3	1,324	0,035	-1,114	1	5
160. Profissões que ganham mais dinheiro são as mais valorizadas.	3,946	4	1,161	-0,925	-0,004	1	5

Sexo	1,360	1	0,480	0,584	-1,662	1	5
Idade	25,888	24	7,424	1,604	3,196	1	5
Estado Civil	1,330	1	0,607	2,304	6,542	1	5
Vocês possui filhos?	1,184	1	0,388	1,634	0,671	1	5
Sua moradia é?	1,509	1	0,922	1,763	1,881	1	5
Qual é a sua religião?	2,130	1	1,836	1,462	0,782	1	5
Com relação aos princípios religiosos, você é?	3,470	4	1,124	-0,693	-0,629	1	5
Vocês está cursando qual(ais) curso(s) de graduação?	5,031	6	1,720	-0,747	-0,118	1	5
Com relação a raça, você se considera?	1,265	1	0,748	3,251	11,849	1	5
Qual é a sua principal ascendência?	2,898	2	2,045	0,540	-1,248	1	5
Renda mensal de sua família	3,237	3	0,923	0,263	-0,490	1	5
Alta remuneração	3,506	3	1,482	0,164	-0,877	1	5
Status Social	4,145	4	1,450	-0,339	-0,848	1	5
Realização Pessoal	2,395	1	1,868	0,983	-0,621	1	5
Indicação da família	3,972	4	1,691	-0,372	-1,120	1	5
Influência de terceiros	4,266	5	1,730	-0,549	-1,058	1	5
Mercado de trabalho	2,758	2	1,614	0,676	-0,734	1	5