

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

**DIFERENTES FORMAS DE VER O DINHEIRO: A
ÓTICA DOS JOVENS QUE VEM ESTUDAR EM
SANTA MARIA**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Claudia Lunardi

**Santa Maria, RS, Brasil.
2012**

DIFERENTES FORMAS DE VER O DINHEIRO: A ÓTICA DOS JOVENS QUE VEM ESTUDAR EM SANTA MARIA

por

Claudia Lunardi

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

Orientador: Prof. Dr. Luis Felipe Dias Lopes

Santa Maria, RS, Brasil
2012

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

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

**DIFERENTES FORMAS DE VER O DINHEIRO: A ÓTICA DOS
JOVENS QUE VEM ESTUDAR EM SANTA MARIA**

elaborada por
Claudia Lunardi

como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Administração

COMISSÃO EXAMINADORA

**Dr. Luis Felipe Dias Lopes (UFSM)
(Presidente/Orientador)**

**Dr^a Juçara Salete Gubiani (UFSM)
(membro efetivo)**

**Dr^a. Adriane Roso (UFSM)
(membro efetivo)**

Santa Maria, 13 de abril de 2012

RESUMO

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

DIFERENTES FORMAS DE VER O DINHEIRO: A ÓTICA DOS JOVENS QUE VEM ESTUDAR EM SANTA MARIA.

AUTORA: CLAUDIA LUNARDI
ORIENTADOR: PROF. DR. LUIS FELIPE DIAS LOPES

Data e local da defesa: Santa Maria, 13 de abril, de 2012

A conversibilidade que o dinheiro possibilita, faz dele um objeto concomitantemente universal, presente em todos os momentos da vida econômica cotidiana e que esta constitui parte significativa da vida social (MOREIRA, 2000). Assim, neste trabalho, busca-se entender o comportamento financeiro dos jovens que se mudam para Santa Maria, RS, Brasil com o intuito de estudar e assim sendo se vêem em um maior contato com finanças pessoais pela distância de suas famílias. O presente estudo se caracteriza como uma pesquisa descritiva e quantitativa, sendo a amostra estudada a população de jovens graduandos naturais de outras cidades que freqüentam cursos de graduação, utilizando para isso questionários baseados na Escala de Significado do dinheiro de Schwartz (1992) adaptada por Moreira (2000). Foram obtidos 500 questionários para aplicar as técnicas de análise. Foi utilizada a Análise Fatorial e a modelagem de Equações Estruturais. Outros testes também foram usados para determinar a adequação do modelo e aprofundar os resultados, como por exemplo: o teste de esfericidade de Bartlett, teste *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO), entre outros. Os resultados mostraram 10 fatores: 'conflito', 'poder positivo', 'progresso', 'prazer', 'cultura', 'poder negativo', 'desapego', 'sofrimento', 'generosidade' e 'estabilidade'. O fator 'conflito' conseguiu explicar 12,65% da variância e o fator 'poder positivo' explicou 9,13% da variância. A maior média foi apresentada pelo fator 'estabilidade' com 3,84 enquanto a menor média foi relacionada ao fator 'sofrimento' 2,68.

Palavras-chave: Dinheiro; Jovens; Finanças Comportamentais; Administração; Psicologia.

ABSTRACT

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

DIFFERENT WAYS TO SEE THE MONEY: THE PERSPECTIVE OF YOUNG PEOPLE STUDY IN SANTA MARIA.

AUTHOR: CLAUDIA LUNARDI
ADVISOR: LUIS FELIPE DIAS LOPES

Date and place: Santa Maria, 13th abril, 2012.

The convertibility that money allows, makes him an object simultaneously universal, present in every moment of economic life and that this constitutes a significant part of social life (Moreira, 2000). In this work, we seek to understand the financial behavior of young people who move to Santa Maria in order to study and therefore find themselves in greater contact with personal finance by distance from their families. The present study is characterized as a descriptive and quantitative, the sample being studied natural population of young graduates from other cities who attend undergraduate programs, using questionnaires based on this scale Schwartz Meaning of Money (1992) adapted by Moreira (2000). 500 questionnaires were obtained to apply the analysis techniques. As the main technique used was factor analysis and Structural Equation Modeling. Other tests were also used to determine the suitability of the model and further results, for example, the Bartlett test of sphericity, Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), among others. The results showed 10 factors: 'conflict', 'positive power', 'progress', 'pleasure', 'culture', 'negative power', 'detachment', 'suffering', 'generosity' and 'stability'. The factor 'conflict' could explain 12.65% of the variance and the factor 'positive power' explained 9.13% of the variance. The highest average was presented by a factor of 'stability' to 3.84 while the lowest average was related to the factor 'suffering' 2.68.

Keywords: Money; youth; factor analysis; structural equations; financial behavior; administration.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Distribuição dos alunos segundo sexo, origem, estado civil, filhos e moradia, Santa Maria/RS, 2012	42
Tabela 2 – Distribuição dos alunos segundo pessoas com quem reside e tipo de instituição onde cursou o Ensino Médio, Santa Maria/RS, 2012	43
Tabela 3 – Distribuição dos alunos segundo o curso que frequentam, Santa Maria/RS, 2012	44
Tabela 4 – Distribuição dos alunos segundo a escolaridade dos pais, Santa Maria/RS, 2012	46
Tabela 5 – Distribuição dos alunos segundo a renda familiar, gastos, poupança e interação com o dinheiro, Santa Maria/RS, 2012	47
Tabela 6 – Fatores Finais.....	50
Tabela 7 – Variáveis relacionadas aos fatores.....	50
Tabela 8 – Resultado do teste <i>Alpha de Cronbach</i> por fator e geral	53
Tabela 9 – Estatística descritiva dos dez fatores	54
Tabela 10 – Estatística descritiva do Fator Conflito	55
Tabela 11 – Estatística descritiva do Fator Poder Positivo	55
Tabela 12 – Estatística descritiva do Fator Progresso	56
Tabela 13 – Estatística descritiva do Fator Prazer	56
Tabela 14 – Estatística descritiva do Fator Cultura	57
Tabela 15 – Estatística descritiva do Fator Poder Negativo.....	57
Tabela 16 – Estatística descritiva do Fator Desapego	58
Tabela 17 – Estatística descritiva do Fator Sofrimento	58
Tabela 18 – Estatística descritiva do Fator Generosidade	59
Tabela 19 – Estatística descritiva do Fator Estabilidade	59
Tabela 20 – Medidas de ajuste das Equações Estruturais.....	61

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Modelo teórico das relações entre os tipos motivacionais, tipos de valores de ordem superior e dimensões de valores bipolares	31
Figura 2 - Modelo inicial das Equações Estruturais incluindo variáveis e fatores.	60
Figura 3 - Modelo final das Equações Estruturais	62

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AFC – Análise Fatorial Confirmatória
AGFI – Índice Ajustado de Qualidade do Ajuste
CAAE – Certificado de Apresentação para Apreciação Ética
CEP – Conselho de Ética e Pesquisa
CFI – Índice de Ajuste Comparativo
CMIM/DF – Chi-Quadrado Normado
DF – Graus de Liberdade
DSM – Diferencial Semântico Modificado
EOT – Escala de Organização do Tempo
ESD – Escala de Significado do Dinheiro
FGV – Fundação Getúlio Vargas
GAP – Gabinete de Projetos
GFI – Índice de Qualidade do Ajuste
KMO – *Kaiser- Meyer-Olkin*
MEE – Modelagem das Equações Estruturais
NFI – Índice de Ajuste Ponderado
NNFI – Índice de Ajuste Não Ponderado
SEM – *Structural Equation Modeling*
SPSS – *Statistical Package for the Social Sciences*
TCLE – Termo de Consentimento Livre Esclarecido
TLI – Índice de Tucker-Lewis
TUE – Teoria da Utilidade Esperada
UFSM – Universidade Federal de Santa Maria
RMR – *Root Mean Squares Residual*
RMSA – *Root Mean Square Error of Approximation*
RMSEA – Raiz do Erro Quadrático Médio de Aproximação

LISTA DE APÊNDICES

APÊNDICE A – Termo de Consentimento Livre Esclarecido	72
APÊNDICE B – Termo de Confidencialidade	74
APÊNDICE C – Instrumento de Coleta de Dados	75

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
1.1 Delimitação do Problema	11
1.2 Objetivos	12
1.2.1 Objetivo Geral	12
1.2.2 Objetivos Específicos	12
1.3 Justificativa	13
1.4 Estrutura do Trabalho	14
2 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS E SIGNIFICADO DO DINHEIRO	16
2.1 Finanças Comportamentais	16
2.2 Cultura e Valores	19
2.3 Psicologia Econômica	23
2.4 Finanças Pessoais	25
2.5 Significado do Dinheiro	27
2.5.1 Significado do dinheiro para Estudantes	32
2.5.2 Escala do Significado do dinheiro	33
3 ASPECTOS METODOLÓGICOS	36
3.1 Abordagem da Pesquisa	36
3.2 População e Amostra	36
3.3 Instrumentos de Pesquisa	37
3.4 Análise e Tratamento dos Dados	38
3.5 Aspectos éticos de pesquisa	40
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES	42
4.1 Perfil da Amostra	42
4.2 Análise Fatorial	48
4.3 Equações Estruturais	60
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	64
REFERÊNCIAS	66

1 INTRODUÇÃO

Finanças Comportamental é um programa de pesquisa que vem ganhando crescente reconhecimento no mundo acadêmico e fora dele. Seu traço distintivo é a incorporação de conceitos de outras áreas (como Psicologia e Sociologia) à Economia e à Administração para explicar as decisões financeiras dos indivíduos.

Este campo de estudo foi desenvolvido por dois psicólogos israelenses, Daniel Kahneman e Amos Tversky em 1979, por meio de um trabalho intitulado “Teoria do Prospecto” (ARRUDA, 2006).

As teorias tradicionais de Finanças foram construídas a partir de uma abordagem microeconômica neoclássica, cujo paradigma central é a racionalidade dos agentes econômicos. Entretanto, a validade das premissas assumidas por essas teorias vem sendo questionada.

Uma de suas abordagens é o significado que as pessoas dão ao dinheiro, quais são as variáveis que as pessoas levam em consideração para chegar a este significado. O dinheiro é um conceito estudado por diferentes áreas da ciência e está relacionado à vida cotidiana de todas as pessoas.

De maneira significativa, a Psicologia fornece subsídios para a administração financeira chegar ao entendimento da relação do homem com o dinheiro, em particular aos pesquisadores que desenvolveram instrumentos capazes de mensurar vários aspectos dessa relação.

A conversibilidade que o dinheiro possibilita, faz dele um objeto concomitantemente universal, presente em todos os momentos da vida econômica cotidiana, constituindo parte significativa da vida social (MOREIRA, 2000). No entanto, o dinheiro, que deveria ter o papel de ser um intermediário de trocas, acaba assumindo diversos papéis visto que as moedas refletem a mentalidade de um povo. Por meio dela podem ser observados aspectos políticos, econômicos, tecnológicos e culturais.

Diante desta situação, algumas pesquisas surgiram para identificar o significado do dinheiro, buscando delimitar a estrutura cognitiva deste construto e variáveis a ele relacionadas (MOREIRA, 2000). Estes estudos têm fomentado a denominada psicologia econômica que visa compreender como os fenômenos econômicos afetam a vida dos indivíduos e, por sua vez, como o comportamento

destes pode influenciar a economia. Desta forma, o entendimento das relações entre os indivíduos e o dinheiro, forma um campo de estudo emergente tanto na psicologia como na economia.

Cooper e Schindler (2001) definem para tanto constructo como uma imagem ou idéia inventada para determinada pesquisa e/ou criação de teoria. Constructos são construídos para combinar conceito simples, especialmente quando a idéia ou imagem que pretendesse transmitir não está diretamente sujeita a observação.

1.1 Delimitação do problema

Valores têm sido utilizados para explicar as mudanças que ocorrem na sociedade, no comportamento das pessoas, no ato de julgar ações, além de diferenciar nações e grupos (PORTO e TAMAYO, 2003). Neste sentido as teorias de valores encontram aplicação numa diversidade de contextos. Pesquisam-se valores humanos e suas aplicações para organizações (GOUVEIA; MILFONT; FISCHER, 2009), valores de estudantes universitários (LEITE; TAMAYO; GÜNTHER, 2003; MENEZES; COSTA; CAMPOS, 1989) e diversas outras associações.

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.

Para Souza (2006), o dinheiro é indispensável na vida das pessoas, sejam elas jovens, adultas ou idosas. Independentemente do lugar ou da atividade econômica que se tenha, sendo parte integrante do comportamento de consumo.

Segundo Dittmar (1996), o consumo penetrou de tal maneira na existência pública e privada dos indivíduos, que o senso de identidade, bem-estar e relacionamentos com os outros são negociados, em parte, por meio de dinheiro e de bens materiais. Moura (2005) destaca dois aspectos do materialismo: o primeiro como sendo positivo, pois, segundo ele, aumenta a motivação para trabalhar, a saúde financeira das nações e melhora o padrão de vida dos indivíduos. O aspecto negativo diz respeito ao enfraquecimento da espiritualidade e das relações interpessoais, a poluição ambiental e ao endividamento exacerbado.

O significado do dinheiro pode variar de pessoa para pessoa, de religião para religião, de etnia para etnia e assim por diante. Ele pode possuir desde conotações positivas como: Poder, Prazer, Progresso, Cultura e Estabilidade, até conotações negativas como: Conflito, Sofrimento, Desigualdade e Desapego (MOREIRA; TAMAYO 1999).

Assim, neste trabalho, busca-se entender a comportamento financeiro dos jovens que se mudam para Santa Maria com o intuito de estudar e assim sendo se vêem em um maior contato com suas finanças pessoais pela distância de suas famílias. Deseja-se mostrar como esses jovens enxergam o dinheiro e qual o significado deste para eles.

Diante do exposto, a questão norteadora para o presente estudo é: ***Qual o significado do dinheiro para o jovem no controle de suas finanças?***

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

- Avaliar o significado do dinheiro para o jovem no controle de suas finanças pessoais.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Identificar os fatores relevantes atribuídos ao dinheiro utilizando Análise Fatorial Exploratória;
- Verificar se os valores do dinheiro são diferentes conforme o perfil dos entrevistados.
- Confirmar o modelo de Equações Estruturais em relação ao Significado do Dinheiro para os jovens.

1.3 Justificativa

As finanças comportamentais são uma ramificação da psicologia econômica e da economia comportamental que visa estudar o comportamento dos mercados financeiros de modo a incluir aspectos psicológicos em suas análises, sem, contudo, abandonar os pressupostos da teoria econômica tradicional.

Estes estudos apontaram como uma tentativa de aperfeiçoar o modo de ver as finanças modernas, ao propor a incorporação de estudos sobre o comportamento e a irracionalidade do ser humano nos modelos até então utilizados.

O exame das relações entre os seres humanos e os objetos permite conhecer inúmeras características e peculiaridades individuais e culturais, constituindo um retrato das pessoas e dos grupos sociais. As dificuldades no campo da gestão financeira impactam o sujeito na sua integralidade: mente e corpo.

A vida financeira do ser humano se reflete em seu modo de vida e em suas decisões de modo geral, exemplos disso são os casos de suicídio cometidos por pessoas em situação de falência financeira, as dificuldades enfrentadas por profissionais competentes, porém sem conhecimentos para administrar seu dinheiro e mesmo as conquistas materiais realizadas por pessoas de baixa renda, mas que sabem controlar suas finanças pessoais. Síndrome do pânico, estresse e insônia são somente algumas das doenças físicas sofridas por seres humanos com difíceis relacionamentos com o dinheiro.

Souza et al. (2010) expõem que os acontecimentos ligados ao cotidiano do ser humano vêm despertando a atenção dos estudiosos e em investidores de organizações financeiras, pois as reações do indivíduo estão ligadas às emoções e sentimentos por uma série de fatores, principalmente pela necessidade de dinheiro, o que sugere a aplicação do conhecimento sobre a Psicologia e o comportamento humano.

Os autores Kotler e Armstrong (2003, p. 129) recorrem à psicanálise e explicam que “para Sigmund Freud, as pessoas não têm consciência das reais forças psicológicas que moldam seu comportamento. Segundo Freud, à medida que a pessoa cresce, sufoca muitos impulsos, que nunca são eliminados ou perfeitamente controlados, desencadeando então sonhos, atos falhos, comportamentos neuróticos e obsessivos ou, em último caso, psicoses. Desse

modo, Freud sugere que as pessoas não entendem completamente suas motivações”.

Seguindo a mesma linha de pensamento ao explicar o comportamento adverso de pessoas, Cobra (1992, p. 219) relata que com mesmos níveis de motivação, diante de uma situação semelhante, para ele:

Duas pessoas em igual estado de motivação numa mesma situação podem agir de forma diferente em função da percepção que elas tenham dos fatos. A percepção pode ser definida como o processo pelo qual um indivíduo seleciona, organiza e interpreta uma informação para criar uma significativa imagem do mundo.

Assim, tenta-se aqui explorar uma lacuna existente sobre o tema, destacando a importância do assunto abordando o significado do dinheiro, um tema que envolve tanto a administração, quanto a economia, a sociologia e a psicologia.

O Brasil, onde tanto as necessidades quanto os desejos das pessoas sofrem variações, neste sentido, estudar a influência da percepção do significado do dinheiro para jovens, futuros profissionais das mais diversas áreas, torna-se relevante e justifica a elaboração do presente estudo.

O interesse da mestranda sobre o assunto abordado se deve pela sua formação em Ciências Contábeis, pela influência familiar que sempre possuiu empresa e realizava o controle financeiro dentro deste núcleo e por fim, pela sua própria experiência em manter um controle financeiro pessoal.

1.4 Estrutura do trabalho

O trabalho, neste primeiro capítulo, aborda uma introdução ao tema estudado, os objetivos e a estruturação do estudo, juntamente com a justificativa para sua realização e a definição da problemática de pesquisa.

No segundo capítulo, é analisado o aspecto teórico sobre o tema, que sustenta o presente estudo. Esse capítulo está estruturado em cinco tópicos principais: a) Finanças Comportamentais; b) Cultura e Valor; c) Psicologia Econômica; d) Finanças Pessoais e e) Significado do dinheiro.

No terceiro capítulo, apresenta-se o método utilizado no decorrer deste estudo para o levantamento e análise dos dados. Assim, relaciona-se a abordagem

da pesquisa, a população e amostra, o instrumento de pesquisa e por fim a análise e tratamento dos dados.

Apresentam-se no quarto capítulo os resultados e discussões divididos em três tópicos: perfil da amostra, análise fatorial e equações estruturais. Por fim o quinto capítulo apresenta a conclusão da dissertação.

2 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS E O SIGNIFICADO DO DINHEIRO

Neste capítulo são abordadas as principais teorias que dão embasamento ao estudo do significado do dinheiro. Este estudo está dividido em 5 blocos: o primeiro apresenta os conceitos principais das finanças comportamentais, o segundo tópico refere-se à cultura e valores, o terceiro tópico é formado por um referencial acerca da psicologia econômica, o quarto tópico aborda as finanças pessoais, e, o último tópico trata do significado do dinheiro e seus sub-tópicos: o Significado do Dinheiro para Estudantes e a Escala de Significado do Dinheiro.

2.1 Finanças Comportamentais

Em concordância com a teoria de finanças comportamentais, os estudos de Lowenstein (1996), já indicavam no final do século XIX que para que o comportamento do consumidor seja completamente entendido, deve-se reconhecer que os indivíduos são influenciados por preocupações racionais de longo prazo e mais influenciados por fatores emocionais de curto prazo, ou seja, existe inconsistência temporal na preferência do consumidor.

Para a Finança Comportamental, as decisões tomadas de acordo com a formulação de um problema, em alguns casos, seguem um padrão identificável que pode e deve ser contemplado por um modelo econômico e financeiro. O campo de estudo da Finança Comportamental é justamente a identificação de como as emoções e os erros cognitivos podem influenciar no processo de decisão e como esses padrões de comportamento podem determinar mudanças no mercado. Esta ainda é uma área muito recente onde se tem muito que se estudar. Este novo modelo surgiu há quase quarenta anos, através das pesquisas realizadas pelos Psicólogos Amos Tversky e Daniel Kahneman (1974).

Segundo Macedo Jr. (2003) estes dois pesquisadores que testavam a racionalidade dos tomadores de decisão criticavam a teoria da racionalidade. Tversky e Kahneman (1979) identificaram várias situações em que o ser humano tomava decisões baseadas em vieses que os afastavam da racionalidade, o que contraria os pressupostos da moderna teoria.

A teoria da racionalidade, citada por Tversky e Kahnemann (1979), tem como eixo central basear-se em uma visão do consumidor apoiada na Racionalidade Econômica, isto é, o comportamento do consumidor obedece a um padrão egoísta e maximizador, cujas escolhas de consumo são pautadas por uma busca do maior benefício (prazer ou satisfação) ao menor custo possível (desconforto ou sofrimento). Por ser uma abordagem teórica calcada no utilitarismo psicológico, o comportamento de consumo tem por horizonte a maximização da utilidade, isto é, os esforços de escolha de um consumidor sempre teriam como base a maximização dos graus de satisfação psicológica e prazer obtido com o uso dos produtos e serviços adquiridos.

Os trabalhos de Tversky e Kahneman (1974; 1979) formaram a base teórica para a análise do comportamento dos investidores, e posteriormente foram complementados por Werner De Bont e Richar Tahler, em seu trabalho intitulado *Does the Stock Market Overreact* (Como Será que o Mercado de Ações Reage). Neste artigo, os autores reagiram às falhas do modelo tradicional e fizeram uma aplicação da heurística da representatividade de Tversky e Kahneman (1974) na precificação do mercado, e, constataram que os investidores sobre-reagem tanto às boas como às más notícias.

Enquanto isto, o autor Simon (1957) sugere que o julgamento individual restringe-se pela sua racionalidade, isto é, apesar dos indivíduos tentarem tomar decisões racionais, a simplificação ou a falta de informações importantes, ou ainda, a falta dos critérios relevantes para a solução dos problemas, limitações de inteligência e de percepção, restrições de tempo e de custos, e limitações na capacidade de retenção das informações na memória humana impedem que os indivíduos tomem decisões ótimas ou maximizadas.

Esse autor explicitou sua apreensão relacionada com a adequação à realidade das premissas implícitas na abordagem clássica da teoria da decisão no campo da administração, em especial, sobre o pressuposto da racionalidade e do comportamento maximizador da Teoria da Utilidade Esperada (TUE), a moderna teoria não oferece nenhuma característica psicológica ao comportamento humano, o que é evidenciado pela limitada capacidade descritiva e preditiva desta teoria (SIMON, 1979).

Nos anos 90, foram introduzidos conceitos de psicologia para relacioná-los ao mercado financeiro, desenvolvendo-se o campo de finanças comportamentais.

Shiller (2002), afirma que o livro *The Econometrics of Financial Markets* representa “um extensivo corpo de trabalhos empíricos”, sumarizados neste estudo que “construiu os fundamentos para uma revolução em finanças”.

Como os modelos que consideram os indivíduos totalmente racionais pareciam não responder integralmente às questões enfrentadas pelos gestores no mundo real, o estudo do comportamento humano começou a tornar-se mais importante e com ele o conceito de racionalidade limitada.

Em suma, finanças comportamentais é um novo entendimento sobre os mercados financeiros que emergiu em parte como uma resposta às dificuldades encontradas pelos paradigmas tradicionais. Este campo de estudo, postula que alguns fenômenos financeiros são mais bem entendidos, usando modelos nos quais os agentes não são completamente racionais e seus estudos têm se concentrado na compreensão das ilusões cognitivas e de suas implicações no comportamento dos tomadores de decisão. Assim como, em identificar como tais ilusões cognitivas podem influenciar o mercado financeiro.

Um importante componente do estudo do comportamento, na literatura financeira, analisa o processo decisório de todos os tipos de investidores (especialistas, investidores profissionais, estudantes e o público em geral) em termos de temas específicos (excesso de confiança ou aversão à perda, por exemplo), sendo que neste sentido, estudiosos da Finança Comportamental têm um diferente ponto de vista sobre o risco e tomada de decisão, quando comparada a Finança Tradicional.

Sortino (2001) escreveu que recentes pesquisas na área da Finança Comportamental, alegam que os investidores não procuram o maior retorno para um determinado nível de risco, como a teoria tradicional propõe, em vez de maximizar o valor esperado, preferem atender aos seus valores psicológicos (aversão à perda ou propensão ao risco).

O ser humano da Finança Comportamental não é totalmente racional, é um homem simplesmente normal. Essa normalidade implica um ser que age, freqüentemente, de maneira irracional e que tem suas decisões influenciadas por emoções e por erros cognitivos, fazendo com que ele entenda um mesmo problema de formas diferentes, dependendo da maneira como é analisado (HALFELD e TORRES, 2001).

Partindo deste pressuposto, o campo das Finanças Comportamentais faz parte deste esforço de reformulação do paradigma vigente e busca explicar de maneira satisfatória uma gama de fenômenos regularmente observados nos mercados financeiros e incompatíveis com as previsões dos modelos tradicionais.

Nofsinger (2006) afirma que nesses estudos o foco está nos aspectos comportamentais das decisões financeiras, na forma como são tomadas e formuladas as decisões, como se forma a visão dos seres humanos com relação ao dinheiro e com tudo que se relaciona a ele.

Referente à visão que os jovens têm sobre o dinheiro Zerrenner (2007) recomenda a educação financeira, que se constitui como sendo uma ferramenta que auxilia a mudar as preferências do fazedor, monitorando o seu comportamento, alterando incentivos e modificando regras.

2.2 Cultura e Valores

Valores têm sido utilizados para explicar as mudanças que ocorrem na sociedade, o comportamento das pessoas, julgarem 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 e TAMAYO, 2003).

A pesquisa sobre valores teve como precursor e grande estudioso do tema, em 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. 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).

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 segundo Schwartz e Bilsky (1987), de oito passaram para onze os tipos motivacionais. Alguns deles mudaram de nome para então se estabilizarem em dez (SCHWARTZ, 2005).

O fator cultural também é importante destacar, pois por questões religiosas e históricas tem-se uma imagem distorcida e negativa do dinheiro. Conforme Pereira (2003), frases como “dinheiro não traz felicidade”, “dinheiro é sujo”, “só pensa em dinheiro”, “os ricos são corruptos”, “mão fechada”, são exemplos disso.

Keegan e Green (2003, p. 100) explicam que “cultura é um comportamento aprendido, passado de geração para geração e, por isso, é difícil para alguém de fora, inexperiente ou sem treino, entendê-la em profundidade”.

Em sua concepção Thompson (1995) caracteriza "a cultura de um grupo ou sociedade como o conjunto de crenças, costumes, idéias e valores bem como os artefatos, objetos e instrumentos materiais, que são adquiridos pelos indivíduos enquanto membros de um grupo ou sociedade". Refere ainda Thompson, a cultura como um padrão de significados incorporados nas formas simbólicas, que inclui ações, manifestações verbais e objetos significativos de vários tipos, em virtude dos quais os indivíduos comunicam-se entre si e partilham suas próprias experiências, concepções e crenças.

Para Branco (2005) e Kotler (1998), a cultura é um dos determinantes dos desejos e do comportamento de um indivíduo. Cada cultura consiste em uma subcultura menor, que fornece identificação e socialização mais específicas para seus membros. Elas incluem as nacionalidades, religiões, grupos raciais e regiões geográficas. As classes sociais são as divisões da sociedade, que são ordenadas, hierarquicamente, e cujos membros compartilham valores. Desta forma, os consumidores de classes sociais diferentes mostram preferências distintas. Fleith e Lima (2006) corroboram com Kotler (1998) e acrescentam que, a cultura está relacionada com o modo que o indivíduo vê o mundo.

Sebastião Vila Nova (2000) explica que esse comportamento é denominado de etnocentrismo, que dentro da ciência social, significa a “tendência humana universal a perceber e julgar culturas e sociedades estranhas através do crivo dos valores da sua própria cultura”.

Para Schiffman e Kanuk (2000), a cultura existe para satisfazer às necessidades das pessoas dentro de uma sociedade. Ela oferece ordem, direção e

orientação em todas as fases da solução do problema humano, incluindo as necessidades psicológicas, pessoais e sociais.

Os professores de mercadologia da Fundação Getúlio Vargas (FGV) relacionam as necessidades culturais com o consumo, segundo eles, dependendo da cultura de cada pessoa (por exemplo, preferir ler a ver televisão, ou música sertaneja a rock), havendo maior ou menor predisposição ao consumo e, conseqüentemente mercado maior ou menor para determinados produtos e serviços (DIAS, 2003).

Assim sendo, o dinheiro está na base de toda a vida conjugal, familiar e social. Ele é muitas vezes o único símbolo que representa todos os nossos desejos. O anseio por dinheiro é, freqüentemente, uma necessidade artificial que representa todas as outras necessidades. Muitas vezes, é o processo de satisfazer nossas necessidades imateriais que gera as necessidades materiais. Nós estamos a todo tempo buscando satisfazer nossos desejos e à procura de novos objetos de desejos. Muitas de nossas necessidades artificiais representam, em verdade, nosso anseio de pertencimento social. Para sentir-se fazendo parte da sociedade e inserido no contexto sócio-político-econômico e cultural do mundo de hoje, muitos negociam com o tempo, amor e paz de espírito a obtenção do dinheiro necessário (MADANES, 1997).

Portanto, quando o tema é dinheiro, a família, ao longo do tempo, possui um papel determinante na formação dos significados positivos ou não de conferir-se a ele. É a partir dos padrões de funcionamento de nossa família em relação ao dinheiro que se formam as crenças e valores que determinam nosso “modelo de dinheiro” para a vida adulta.

Quanto as pesquisas relacionadas ao tema Leite et al. (2003) realizaram 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 os estudantes com alto escore na organização do tempo têm 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.

Duys e Shaw (2005) procuraram caracterizar os 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.

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 e CAMPOS, 1989).

O estudo de Abu-Saad e Isralowitz (1997) com estudantes israelitas teve como amostra 366 estudantes de Humanidades. 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.

Por fim, 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 na 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.

2.3. Psicologia Econômica

A Psicologia Econômica pode ser definida como uma busca para compreender a experiência e o comportamento humanos em contextos econômicos e fornece modelos descritivos e não normativos, como faz a Economia, a respeito de seu objeto de estudo, que são as decisões sobre o uso dos recursos escassos, visando satisfazer as necessidades humanas (KIRCHLER e HÖLZL, 2003).

Dessa forma, para a autora citada acima, a Psicologia Econômica nasce da necessidade de pensadores sociais, juristas, economistas e psicólogos de acrescentar um enfoque mais abrangente à Economia, visto que, esta se mostrou insuficiente para explicar os fenômenos econômicos que são sempre influenciados pela participação, e conseqüentemente, pela limitação humana. Por esse motivo, os psicólogos passaram a refutar as alegações dos economistas tradicionais e os preceitos da teoria neoclássica, que postula a racionalidade dos agentes econômicos.

Segundo Kirchler e Hölzl (2003), na Economia os modelos de tomada de decisões, utilizados para explicar e prever o comportamento econômico, tomando por base alguns axiomas sobre a lógica do comportamento econômico, são formais e complexos. Na Ciência Econômica Clássica, a Psicologia não costuma ser levada a cabo, “restringindo-se a examinar decisões sobre a alocação de recursos finitos sobre a premissa da racionalidade e maximização de utilidade” (FERREIRA, 2007, p. 19).

A Psicologia Econômica não é a única disciplina que estuda o comportamento econômico, ao seu lado estão outras áreas que têm trazido importantes contribuições, como por exemplo: a psicologia do dinheiro, da poupança, do investimento, da dívida; comportamento econômico de crianças; psicologia do trabalho; meio ambiente; administração financeira; evasão fiscal; psicologia do turismo; psicologia da pobreza; desemprego e políticas econômicas (FERREIRA, 2008).

O autor ainda define a Economia como o estudo da alocação dos bens escassos, ou seja, da administração de recursos finitos, que envolve conflitos e

fenômenos relacionados com a obtenção e a utilização dos recursos materiais necessários ao bem-estar.

De acordo com Moreira (2000), o desenvolvimento dos esforços de aproximação entre Psicologia e Economia nos últimos anos pode ser atestado pelo aumento de sub-ramos de disciplinas das ciências sociais que têm se ocupado dos aspectos da vida econômica.

Uma das características básicas dessa área do saber é a sua interdisciplinaridade que se reflete na conjunção de conhecimentos de duas áreas tradicionalmente antagônicas como a Psicologia e a Economia. Para Van Raaij (1999), citado por Lauer (2003), existem três domínios em Psicologia Econômica: A Micro-Psicologia Econômica, a Macro-Psicologia Econômica e a Economia Psicológica.

Dentro do domínio da Micro-Psicologia Econômica, é estudado o comportamento econômico, seus antecedentes e conseqüentes, no nível individual e no nível agregado. Alguns assuntos estudados dentro dessa linha são: desemprego, pobreza, impostos, comportamentos individuais de guardar, gastar, crédito, dentre outros.

No segundo domínio, chamado de Macro Psicologia Econômica, são abordados fatores psicológicos presentes na economia, como confiança, crédito e expectativas quanto às instituições econômicas, como por exemplo, o sistema monetário e a política econômica.

Na Economia Psicológica, o terceiro domínio, algumas suposições básicas da teoria econômica são questionadas e as teorias e conceitos psicológicos substituem as teorias e conceitos econômicos tradicionais. Também há uma preocupação em focalizar a metodologia psicológica aplicada à economia, especialmente em coleta de dados. O presente trabalho se enquadra no domínio da Micro-Psicologia Econômica por tratar do relacionamento do jovem com o Significado do Dinheiro.

Esse ramo do conhecimento tem origem na insatisfação de economistas com as explicações oferecidas pelo paradigma neoclássico para os comportamentos econômicos observados na prática. Dessa forma, esses economistas buscaram contribuições em diversas outras disciplinas para explicar a maneira como as pessoas efetivamente se comportam, uma vez que esse comportamento seria determinante e essencial para os fundamentos da economia como ciência social. Segundo Moreira (2000), Economia Comportamental e Economia Psicológica são

disciplinas muito semelhantes. A diferença entre elas é que enquanto a primeira usa apenas o método experimental, a segunda usa técnicas de questionários e entrevistas além de experimentos.

Uma das maneiras que os psicólogos econômicos têm usado para estudar o dinheiro consiste em desenvolver instrumentos validados para medir o significado ou atitudes frente ao dinheiro, e tentar entender o quadro geral de variáveis que têm sido apontadas como relacionadas ou antecedentes (MOREIRA, 2000).

Ferreira (2008) afirma que cada um tem a própria representação interna – psíquica e social – do dinheiro, que repercute de maneira distinta dentro de cada pessoa. De acordo com Needleman (1991), o dinheiro nos ajuda a compreender melhor o semelhante e que qualquer empenho sério no autoconhecimento e no autodesenvolvimento requer o exame do real significado que ele possui para nós. “O dinheiro representa não apenas o que ele pode comprar, mas também deriva seu significado das fontes através das quais é obtido e das formas pelas quais é utilizado” (MOREIRA, 2000, p. 78).

Com relação à Psicologia Econômica, percebe-se que a pesquisa sobre dinheiro tem sido difusa e variada, o que pode ser encarado como um efeito do próprio objeto de estudo. O crescente nível de abstração que o dinheiro tem progressivamente alcançado ao longo dos anos facilitou a proliferação de formas físicas que se encontram atualmente, tais como células, medas, cheques, cartões de crédito, notas promissórias, tíquetes, crédito eletrônico, milhagens aéreas.

A Escala do Significado do Dinheiro (ESD) tem subsidiado muitas pesquisas sobre o Significado do Dinheiro em diversos aspectos como socialização econômica, patologias associadas, comportamento de consumo, entre outros. Especificamente, foi constatado que alguns fatores da ESD possuem relação com: a) a auto-estima; b) satisfação no trabalho; e c) sexo e escolaridade (ALBUQUERQUE, 2003).

2.4. Finanças Pessoais

O dinheiro determina a qualidade de vida e vincula significados como sucesso, poder, estabilidade, tranquilidade e prazer. Sendo assim, o ideal seria já possuir o conhecimento adequado de como administrá-lo e a conscientização da importância de se ter um planejamento financeiro contínuo e de longo prazo. Apesar

disso, o sistema educacional não proporciona essas informações, ficando sob a responsabilidade do ambiente familiar e do interesse de cada um em adquirir.

A educação financeira é pouco explorada no Brasil, onde na maioria dos colégios, não existem matérias sobre dinheiro, orçamento familiar, pessoal e planejamento financeiro. Na faculdade, nas mais diversas áreas, novamente o tema é ignorado. Mesmo quando se trata de cursos relacionados, como Administração e Ciências Econômicas, não existem cadeiras específicas sobre o assunto, os conceitos devem ser adaptados do ambiente empresarial para o pessoal.

Os conhecimentos básicos de finanças pessoais não devem ficar restritos aos especialistas da área financeira. Qualquer pessoa, independentemente de sua atividade profissional, deve conhecer os princípios básicos necessários à administração de sua vida financeira. É extremamente importante que se saiba como poupar, escolher os investimentos que geram a melhor rentabilidade, administrar os riscos envolvidos nessas operações, além de se enquadrar no perfil de investidor que melhor se adapte aos seus objetivos de curto e longo prazo. (SEGUNDO FILHO, 2003).

Na realidade brasileira, de acordo com Silva (2004), as pessoas não foram educadas para pensar sobre o dinheiro. A maioria gasta aleatoriamente sem refletir sobre seu contexto financeiro e os impactos futuros.

A administração financeira pessoal envolve quatro tipos básicos de decisões (BODIE, 2001): decisões de consumo e economia que se referem a quanto da riqueza atual deve ser gasta em consumo e quanto da renda atual deve se economizar para o futuro, as decisões de investimento se referem a como investir as sobras do orçamento, decisões de financiamento quando e como usar o dinheiro de terceiros e as decisões de administração de risco buscam formas de reduzir as incertezas financeiras e estabelecer quando assumir riscos.

Conforme Pereira (2003), de um modo geral, as pessoas não estão preparadas para administrar, multiplicar e usufruir a riqueza, bem como para a gestão financeira pessoal.

2.5 Significado do Dinheiro

Através do tempo e do espaço, o dinheiro tem assumido diferentes formas, importância e significados. Ele pode ser definido como um instrumento de comércio e como medida de valor, tendo um impacto significativo no comportamento das pessoas, no desempenho e efetividade nas organizações (SMITH, 1937).

No alvorecer dos tempos, os seres humanos não utilizavam e nem necessitavam de dinheiro. Morava-se em cavernas e alimentava-se da caça e pesca. O tempo foi passando, a população aumentando e então, as pessoas passaram a trocar objetos dos quais elas necessitavam, com seus vizinhos. Assim, surgiu a primeira forma de comércio, chamada de escambo, que era a troca de um objeto por outro. O surgimento da moeda, no entanto, ocorreu devido à necessidade de se desenvolver o sistema de trocas (LOPES e ROSSETTI, 2002; BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2002).

As primeiras moedas foram mercadorias que possuíam valor de uso, e então, concomitantemente, conseguiam valor de troca. As moedas-mercadorias variaram amplamente de comunidade para comunidade e de época para época, sob a influência dos usos e costumes dos grupos sociais em que circulavam. (LOPES; ROSSETTI, 2002, p. 29). À medida que as comunidades cresceram, o ouro e a prata começaram a ser utilizados como mercadoria de troca. Os ourives eram os responsáveis por realizar a guarda desses metais. Para facilitar, passaram a emitir recibos de papel que atestavam o valor dos metais que guardavam. Esses certificados, também chamados de moeda-papel, podem ser considerados as primeiras cédulas que existiram (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2002).

No entanto, de forma cautelosa e progressiva, iniciou-se a emissão de recibos que não se convertiam em ouro ou prata. A passagem da moeda-papel para papel-moeda ou moeda fiduciária, pode ser considerada uma das mais importantes e revolucionárias etapas da evolução da história da moeda (LOPES e ROSSETTI, 2002).

Com o passar do tempo, houve uma multiplicação dos meios de pagamento. No dias de hoje, não só permanece o uso das cédulas, mas também, outras formas de dinheiro surgiram como alternativa, dentre as quais cita-se os cheques e cartões. Independentemente da forma, todas são utilizadas, primordialmente, como um meio de troca.

As trocas efetivadas no mundo social no que diz respeito à sociedade moderna são marcadas fortemente pela presença do dinheiro para sua intermediação. No entanto, como já observava Marcel Mauss (1974), quanto ao que é transacionado nas trocas das sociedades arcaicas, aquilo que é trocado, de fato, está para além da dimensão material dos objetos envolvidos.

A existência de um dado artigo que intermedeie as trocas em distintas sociedades ao longo do tempo e do espaço não implica necessariamente que seus usos e significados tenham sido os mesmos, tampouco os materiais que dão suporte àquilo que é denominado como dinheiro, tenha a mesma natureza.

Gudin (1965) observa que ninguém deseja a moeda por si, mas sim, pelo poder de compra que ela concede. Por outro lado, Moreira (2002) salienta que o conceito de dinheiro é determinado por sua função como meio de troca

Apesar da importância do dinheiro no dia-a-dia, tanto de indivíduos quanto de instituições e nações, esse ainda é um tema cercado de tabus. Krueger (1986) afirmou que “muitos de nós que aprendemos a falar mais facilmente sobre sexo, permanecemos reclusos, incomodados ou em conflito para discutir dinheiro”.

Weatherford (2005) evidencia que "o dinheiro é estritamente uma invenção humana por se tratar, em si mesmo, de uma metáfora - ele quer dizer outra coisa". Essa “outra coisa” que o dinheiro significa, ou seja, a sua metáfora tem sido estudada, teorizada e discutida por várias áreas de conhecimento. Esse significado está diretamente relacionado com a percepção das pessoas sobre materialismo e seus comportamentos.

No artigo que elaborou acerca dos significados do dinheiro nos Estados e no Brasil, Oliven (2001) fornece um rico repertório de significados que o dinheiro possui naquele país, contrastando em diversos aspectos com os significados existentes na sociedade brasileira. No Brasil, segundo o autor, embora o acesso ao dinheiro (e a bens e serviços) varie enormemente entre as classes sociais, este é uma realidade que não pode ser evitada.

Porém, ao contrário dos Estados Unidos, que frequentemente é retratada como uma sociedade onde a monetarização (crescimento de proporção de bens e serviços comprados e vendidos por meio de dinheiro) se realizou integralmente, estendendo-se a todas as esferas da vida, em nosso país, enfatiza o autor, existiria uma maior aversão a lidar diretamente com o dinheiro e com as “relações face a

face ligadas às transações”, negando-se a atribuir ao dinheiro uma “força motora” que moldaria o comportamento e o sentimento (OLIVEN, 2001, p. 231-3).

Apesar da inserção do dinheiro em praticamente todos os aspectos da vida humana, a sua importância nem sempre foi devidamente reconhecida. Observa-se, contudo, um crescimento no interesse pelo estudo do dinheiro e de sua influência. De fato, começa-se a comprovar a importância que este tem sobre vários aspectos que compõem o cotidiano individual.

A bibliografia no âmbito das ciências sociais que toma o dinheiro como foco de estudo em si mesmo, visando evidenciar os aspectos simbólicos nele imbricados é insipiente. Como afirma Dodd (1997), o primeiro a fazer isso de forma exemplar – e de certa forma única – foi George Simmel no ensaio intitulado *Filosofia do dinheiro*, publicado em 1907. Na sua abordagem, o dinheiro é visto como um dos principais componentes da vida moderna, que caminha para a monetarização cada vez mais intensa das dimensões sociais, marcadas pela crescente impessoalização nas relações que o indivíduo moderno mantém com seus pares.

Wernimont e Fitzpatrick (1972) reportaram o primeiro instrumento para mensurar o significado do dinheiro, criado a partir do pressuposto adotado pelos autores, de que o significado do dinheiro seria construído pelos indivíduos com base em diferentes histórias de aprendizagem. A escala no formato de Diferencial Semântico Modificado (DSM) foi constituída por 40 pares de adjetivos atribuídos ao dinheiro. A escolha dos adjetivos foi arbitrária, guiada por poucos aspectos.

A escala apresentada por Wernimont e Fitzpatrick (1972) não teve base teórica e nem empírica confiável, pois os itens foram relatados como tendo sido gerados em termos de pesquisas voltadas para o trabalho e motivação. Dessa forma, o instrumento além de não apresentar base teórica consistente, também apresentou fortes vieses de estudos organizacionais na construção dos itens.

Yamauchi e Templer (1982) desenvolveram uma escala de atitudes quanto ao dinheiro tendo como base teórica a psicanálise. Os autores hipotetizaram três domínios psicológicos do dinheiro, que representariam as três fases de desenvolvimento propostas por Freud: oral, anal e física, representados pelos domínios a) segurança, relacionado a conceitos como: otimismo, conforto; e seu reverso: pessimismo, insegurança e insatisfação; b) Retenção: parcimônia, avareza e personalidade obsessiva e c) Poder-prestígio, composto por *status*, importância,

superioridade e aquisição. No entanto, houve ausência de dados empíricos que confirmassem a teorização.

Utilizando os itens de Yamauchi e Templer (1982) e outros itens derivados de questionários dos quais não foram encontrados relatos de submissão a testes de confiabilidade e itens da Escala de Midas, Furnham (1984) construiu sua escala, porém este autor reproduziu as limitações das propostas anteriores.

Já Tang (1992) utilizou a hierarquia das necessidades de Maslow e as escalas de Wernimont e Fitzpatrick, Yamauchi e Templer e Furnham para criar a Escala Ética do dinheiro. Essa escala foi construída objetivando mensurar as atitudes quanto ao dinheiro em ambientes organizacionais e averiguar a relação das atitudes quanto ao dinheiro com variáveis relacionadas ao trabalho. Aqui aponta-se uma limitação na escala de Tang: o uso das escalas anteriores, nas quais foram diagnosticados problemas de base teórica fazendo perpetuar este mesmo problema na escala apresentada por este autor. Logo, necessita-se de um instrumento mais amplo, que possa ser aplicado a vários contextos.

Tang (1995) construiu uma versão mais curta da escala, denominada de Escala Ética do Dinheiro Reduzida, em razão da preocupação com o tamanho da escala original e com vistas a tornar a pesquisa mais prática. Foi também propósito desta construção analisar a relação das atitudes quanto ao dinheiro com a satisfação com o pagamento. Tang e Whiteside (1997) acrescentaram itens à versão reduzida da escala.

Schwartz (1992) criou a Teoria de Valores de Schwartz que devido ao acúmulo de evidências empíricas permite sustentar a existência de um modelo universal de valores, composto por 10 tipos de valores motivacionais. Este modelo foi gradualmente desenvolvido a partir da análise de dados empíricos, chegando a ser confirmado em 97 amostras de 54 países, somando um total de 44.000 sujeitos. O modelo de Schwartz 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.

Segundo a Teoria dos Valores de Schwartz (1992), os valores são conceitos ou crenças a um estado fim ou a comportamentos desejáveis frente a uma situação específica que têm origem em três requerimentos: (1) as necessidades individuais dos organismos biológicos; (2) as exigências de interação social; (3) as necessidades de sobrevivência e bem-estar dos grupos. Através desta teoria, há dez

valores motivacionais quase universais que refletem essas três necessidades básicas, agrupados em duas dimensões bipolares.

O que distingue um valor do outro é o tipo de objetivo ou motivação que o valor expressa (SCHWARTZ, 2005). Para estabelecer a estrutura das relações entre os tipos de valores, Schwartz (1992) considerou que as ações empreendidas para realizar cada tipo de valor têm consequências psicológicas, práticas e sociais, que podem entrar em conflito ou serem compatíveis com a realização de outros tipos de valores, resultando uma estrutura circular (Figura 1).



Figura 1 - Modelo teórico das relações entre os tipos motivacionais, tipos de valores de ordem superior e dimensões de valores bipolares.

Fonte: Schwartz (1992)

A dimensão Autotranscendência enfatiza a igualdade e a preocupação com o bem estar dos outros (Universalismo e Benevolência), em oposição à Autopromoção, que se refere à busca de sucesso e domínio sobre os outros (Poder e Autorrealização). Por sua vez, Conservação, que enfatiza tradição e proteção da estabilidade favorecendo a manutenção do *status quo* (Tradição, Conformidade e Segurança), contrapõe-se à dimensão Abertura à Mudança, relativa à busca de independência de pensamento e ação (Hedonismo, Estimulação e Autodeterminação).

2.5.1 Significado do Dinheiro para Estudantes

Diversos estudos já foram feitos a respeito da ligação dos estudantes com o dinheiro. Lynn; Yamauchi e Tachibana (1991) indicaram escores mais altos para estudantes japoneses, que para estudantes ingleses em competitividade e valorização do dinheiro. Em um novo estudo Furnham (1996) indicou que o dinheiro foi considerado mais importante nos países mais pobres, enquanto nos países mais ricos haveria menor preocupação em ganhar e poupar dinheiro.

Lim e Teo (1996) avaliaram as atitudes em relação ao dinheiro entre estudantes universitários em Cingapura e demonstraram que os valores do dinheiro são:

1) **Obsessão**: forma primária da dimensão do dinheiro que compreende itens que tratam as preocupações do indivíduo com assuntos relacionados ao dinheiro. Tais assuntos podem ser em forma de crenças de que o dinheiro pode resolver todos os problemas do indivíduo, dinheiro é o único item com o qual se pode contar, e que este pode comprar tudo.

2) **Poder**: Intuitivamente, ter dinheiro é fonte de poder, porque este confere autonomia e liberdade, logo ajuda a expressar as habilidades de uns, permitindo a oportunidade de ser o que procura ser. Além disso, pessoas com dinheiro são poderosas, porque elas atraem muitos amigos.

3) **Orçamento**: reflete a habilidade das pessoas de orçar seu dinheiro e manter seus hábitos. Também se refere ao uso prudente do dinheiro, assim como a necessidade de economizar, por isso, indivíduos com alta ligação a essa dimensão tendem a sentir-se obrigados a barganhar e obter o melhor preço para comprar qualquer coisa.

4) **Realização**: esta dimensão reflete a premissa de que o sentimento de ganhar dinheiro está ligado à realização ou à habilidade. Pessoas que possuem alta compatibilidade com esta dimensão percebem o dinheiro como símbolo de sucesso e salário pessoal como reflexo da inteligência de quem o ganha.

5) **Avaliação**: reflete uma utilização do dinheiro como padrão de avaliação ou comparação com outras. Tal comparação pode eventualmente trazer sentimento de inveja daqueles que compram coisas por capricho ou fantasia.

6) **Ansiedade**: refere-se aos pensamentos individuais e preocupações com o dinheiro. Indivíduos com alta relação com esta dimensão tendem a sentirem-se receosos ou defensivos quando perguntados acerca de finanças pessoais, e estes se sentem inferiores àqueles que têm mais dinheiro que eles.

7) **Retenção**: representa a extrema cautela quanto ao uso do dinheiro ou insegurança em gastá-lo. Pessoas altamente ligadas a essa dimensão, freqüentemente têm dificuldade em tomar decisões sobre gastar dinheiro e geralmente sentem-se culpados quando o gastam.

8) **Não-generosos**: Refere-se a termos de contribuições de caridade, dar dinheiro a mendigos e emprestar dinheiro aos outros.

Santos et al. (2008) foram os pioneiros em aplicar a ESD no contexto da área de negócios no país, buscando identificar o significado do dinheiro para futuros administradores (estudantes universitários).

Além desses autores, este tipo de pesquisa também já foi efetuada com estudantes universitários por autores como Greene, 1989; Davies e LEA, 1995; Flint, 1997; Boddington e Kemp, 1999; Seaward e Kemp, 2000; Chien e Devaney, 2001; Kim e Devaney, 2001; Roberts e Jones, 2001; Kidwell e Turrsi, 2004; Norvilitis *et al*, 2003; Norvilitis et al., 2006 e Pirog III e Roberts, 2007.

2.5.2 Escala de Significado do Dinheiro

Baseada na Escala de Valores de Schwartz (1992), mais especificamente no tipo motivacional Poder, Moreira (2000) estudou e criou uma escala de valor para o significado do dinheiro, considerando que o dinheiro sempre foi um diferencial no que se refere à posição social. A autora quis explorar as relações entre prioridades de valores e os significados que os indivíduos atribuem ao dinheiro, comparando amostras de diferentes contextos culturais, na Inglaterra e no Brasil.

A principal relevância do esboço de Moreira (2000) foi ter introduzido o estudo do significado do dinheiro em nível nacional. A pesquisa da autora foi desenvolvida em duas etapas: a primeira constituiu-se em criar um instrumento de mensuração para o significado de dinheiro, para isto foi criada uma Escala de Significado do Dinheiro (ESD) que foi validada numa amostra de 1.464 sujeitos de todas as regiões geográficas e com características demográficas heterogêneas, em termos de idade, renda, escolaridade e atividade ocupacional.

Uma segunda questão apontada por Moreira (2000) na sua justificativa para a criação de uma nova escala que mensurasse o dinheiro: os instrumentos criados anteriormente apresentaram problemas quanto à base teórica escolhidas, em alguns casos pressuposições teóricas mal elaboradas ou ausência de teorização.

Assim Moreira (2000) criou a Escala de Significado do Dinheiro (ESD) a partir de 4 fases: a coleta de dados, através de entrevistas, com grupos heterogêneos, com o objetivo de identificar o senso comum sobre o significado do dinheiro; análise dos juízes; esquema fatorial hipotetizado; e o teste empírico para validar a escala.

O esquema fatorial hipotetizado pela pesquisa, a partir das teorias e dos dados coletados, identificou 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. Para a validação dessas dimensões, foram aplicados 1.485 questionários espalhados nas 5 regiões geográficas brasileiras. 315 tiveram origem no nordeste, 475 no centro-oeste, 316 no sudeste e 115 no Sul.

Quanto à característica da amostra utilizada para a validação, destaca-se que foram 876 mulheres e 595 homens, sendo que as idades variavam entre 14 e 74, com média de 30,6 e desvio padrão de 11,7. A renda familiar mensal variou entre R\$ 120,00 e R\$ 27.000,00, com média de R\$ 3.003,59 e desvio padrão de R\$ 2.858,25. O nível de escolaridade abrangeu Ensino Médio incompleto à pós-graduação e 216 ocupações foram declaradas pelos pesquisados.

A análise de Componentes Principais apontou os seguintes *Alpha de Cronbach*: Poder (0,88), Conflito (0,87), Prazer (0,84), Progresso (0,80), Cultura (0,76), Desapego (0,73), Sofrimento (0,67), Desigualdade (0,66) e Estabilidade (0,57). O Fator Poder, com maior *Alpha de Cronbach*, confirmou a crença de que o dinheiro é fonte de autoridade, prestígio e reconhecimento social, assegurando para os que o possuem privilégios sociais e institucionais.

O Fator Conflito nos remete a uma dimensão negativa do dinheiro, afirmando a crença de que o dinheiro provoca desconfiâncias, brigas, mortes e falsidade. Em outra vertente, o dinheiro também possui um significado de prazer, pois promove felicidade, bem-estar psicológico, auto-estima e esperança. O Fator Progresso está relacionado ao significado do dinheiro como promotor de crescimento, e de sua capacidade de solucionar problemas sociais.

Já o Fator Cultura está vinculado ao desenvolvimento das ciências, das artes, da cultura e da tecnologia. A autora, também identificou o Fator Desapego, confirmando a crença da espiritualidade do dinheiro, remetendo-nos a necessidade de dar maior importância às pessoas do que a bens materiais. Por outro lado, dois componentes negativos foram confirmados, o Sofrimento e a Desigualdade, trazidos muitas vezes pelo dinheiro. Por fim, o nono componente identificado foi a Estabilidade que contribui como fonte de segurança para os indivíduos.

A Escala de Significado do Dinheiro possui duas características que a qualificam para o uso neste estudo: 1) foi criado com base empírica e depois contrastado com os dados encontrados na literatura, o que dá a ela forte suporte empírico e teórico; 2) É uma escala geral, não restrita ao uso em apenas um contexto, dessa forma, pode-se usá-la com jovens, realizadas as devidas adaptações.

Além do trabalho realizado por Moreira, outros trabalhos já foram realizados no Brasil visando à identificação do significado do valor do dinheiro, como o de Santos et al. (2008), pela Universidade Federal de Santa Maria, porém a sua comparação foi realizada por gênero, masculino e feminino, não apresentando diferenças significativas.

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Este capítulo apresenta todo o percurso metodológico definido para o estudo, iniciando pela especificação da população e amostra, instrumento de coleta, organização, chegando aos tratamentos a serem realizados com os dados obtidos e concluindo com os aspectos éticos da pesquisa.

3.1 Abordagem da Pesquisa

O presente estudo se caracteriza como uma pesquisa descritiva. De acordo com Vergara (2000), a pesquisa descritiva estabelece as relações entre variáveis, isto é, aquelas que visam estudar as características de um grupo: sua distribuição por idade, sexo, procedência, nível de escolaridade, estado de saúde física e mental e outros. Procura descobrir, com a precisão possível, a frequência com que um fenômeno ocorre, sua relação e conexão com os outros, sua natureza e características.

Assim sendo, 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.

3.2 População e Amostra

A amostra estudada foi selecionada por conveniência dentro da população controlada de jovens graduandos naturais de outras cidades do Brasil e um estudante da Argentina que freqüentam cursos de graduação da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM) das mais diversas áreas. A coleta dos questionários se deu nas áreas externas aos prédios da UFSM, fora das salas de aula, nas calçadas do campus, paradas de ônibus, entradas de prédios, bibliotecas, áreas externas dos Restaurantes Universitários, nos momentos livres dos estudantes. Os alunos que estiveram nesses locais foram abordados verbalmente, recebendo uma pequena explicação da pesquisa pelos aplicadores do questionário.

A escolha do local para realização do trabalho, a Universidade Federal de Santa Maria (UFSM) se deu pela sua grande amplitude, já que está possui uma gama de 292 cursos ofertados, tendo em seu quadro atual 1.738 docentes, 2.688 técnicos em Administração em Educação, atendendo 26.911 alunos. Somente no ano de 2011 a UFSM diplomou 4.925 alunos. A instituição possui também mobilidade acadêmica, enviando e recebendo intercambistas dos países do Mercosul. A universidade é mantida pelo Governo Federal localizando-se na cidade de Santa Maria, situada na Região Centro do Estado do Rio Grande do Sul (UFSM, 2012).

Destaca-se, neste estudo, 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 foi composto por 82 afirmativas, estipulou-se um número mínimo de 410 instrumentos, porém foram aplicados num total 500 questionários no período compreendido entre 23 de agosto de 2011 a 17 de setembro do mesmo ano, somente 1 questionário não foi considerado válido sendo retirado da amostra.

3.3 Instrumento de Pesquisa

Para a coleta de dados optou-se pela utilização de questionário dividido em duas partes: a primeira buscou identificar aspectos de perfil da população investigada, tal como idade, gênero, escolaridade, estado civil e também perguntas demográficas para caracterizar os entrevistados, foi tomado como base para tanto o questionário utilizado pela UFSM em seu vestibular. A segunda parte conteve questões relativas ao tema pesquisado, extraídas da Escala de Significado do dinheiro de Schwartz (1992) adaptada por Moreira (2000). O questionário original proposto por Moreira (2000) continha 200 questões, durante a análise, somente oitenta e duas (82) frases foram consideradas significativas pela autora, sendo estas utilizadas no questionários em questão devido a aplicabilidade e os resultados já encontrados pela autora da ESD.

Da mesma forma que Moreira (2000) utilizou em sua tese de doutorado, estas frases foram acompanhadas de uma escala tipo Likert de cinco pontos (discordo totalmente – concordo totalmente). Após o participante responder o questionário foi entregue a cada participante um Termo de Consentimento Livre

Esclarecido (TCLE) conforme orientações do Comitê de Ética em Pesquisa da UFSM.

Gil (1989) define o questionário como “a técnica de investigação composta por um número mais ou menos elevado de questões apresentadas por escrito às pessoas, tendo por objetivo o conhecimento de opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas e situações vivenciadas”.

3.4 Análise e Tratamento dos Dados

Para a análise dos dados foi utilizado o software *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS) versão 18.0, o que corrobora para a mensuração, a organização e o cruzamento das variáveis levantadas. Também foi utilizado o programa AMOS, um software de modelização de equações estruturais (SEM) que permite suportar a sua investigação e os estudos efetuados através da extensão dos métodos mais comuns de análise multivariada, incluindo a análise fatorial. Como técnica apropriada para obtenção dos construtos do modelo do significado do dinheiro para os académicos da educação superior, foi utilizada a Análise Fatorial (rotação *Varimax* Normalizada). A análise fatorial é uma técnica de interdependência nas quais todas as variáveis são simultaneamente consideradas, cada uma relacionada com todas as outras, empregando ainda o conceito da variável estatística, a composição linear de variáveis. Na análise fatorial, as variáveis estatísticas (fatores) são formadas para maximizar seu poder de explicação do conjunto inteiro de variáveis, e não para prever uma variável(eis) dependente(s).

Conforme Hair et al. (2005), a análise fatorial aborda o problema de como analisar a estrutura de inter-relações (covariâncias) existentes entre as variáveis com a definição de uma série de dimensões subjacentes comuns, conhecidas como fatores.

Para averiguar se a análise fatorial foi adequada ao conjunto de dados obtidos, para aferir a qualidade das correlações entre as variáveis e dar continuidade a análise fatorial, a ponto de apenas alguns fatores serem capazes de representar grande parte da variabilidade dos dados, foi aplicado o teste de esfericidade de Bartlett. O teste *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO) foi utilizado 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 e 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 Malhotra (2001), este método é mais recomendado quando a preocupação principal do pesquisador é determinar o número mínimo de fatores, que respondem pela variância máxima nos dados.

É possível encontrar tantos fatores, quantas forem às variáveis pesquisadas. Entretanto, o pesquisador buscou resumir as informações contidas nas variáveis originais em um número menor de fatores. Para isso, foi preciso definir entre os métodos disponíveis, qual seria o critério de determinação do número de fatores a serem utilizados. 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.

Neste estudo foi utilizada a rotação *Varimax* normalizada. Já para avaliar a confiabilidade dos fatores obtidos a partir da análise fatorial, foi utilizado o *Alpha* de *Cronbach*, cuja medida varia de 0 a 1 e onde valores 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 se pretende medir (HAIR et al., 2005).

Após a Análise Fatorial, foi construído os fatores tendo por base as médias das variáveis com carga fatorial satisfatória para cada fator, seguindo recomendação de Hair *et al.* (2005), considerando-se satisfatória a carga fatorial superior a 0,3. No intuito de avaliar se em média há diferenças entre os fatores foi utilizado o teste *t* de diferença de médias (PESTANA e GAGEIRO, 2003).

A Modelagem de Equações Estruturais (*Structural Equation Modeling* - SEM) é uma técnica estatística robusta, que pertence à segunda geração de técnicas estatísticas multivariadas para análise de dados. A SEM permite aos pesquisadores responderem a uma série de perguntas inter-relacionadas de uma forma simples, sistemática e abrangente. Consegue este intento ao modelar simultaneamente as relações entre múltiplos construtos dependentes e independentes (GEFEN; STRAUB e BOUDREAU, 2000).

Segundo Hair et al. (2005), o pesquisador deve também avaliar o ajuste do modelo, usando de três ou quatro índices de ajuste, para se certificar de que ele é uma

representação adequada do conjunto inteiro de relações causais. A avaliação do ajuste global do modelo, pode ser feita pelo teste de ajuste exato, usando a estatística de teste qui-quadrado, e pelos teste de ajuste aproximado usando a estatística *RMSEA*, a raiz do erro quadrático médio. Outros critérios de ajuste aproximado estão disponíveis como o índice de qualidade de ajuste (*GFI*), o índice de ajuste comparativo (*CFI*), e o índice de ajuste normalizado (*NFI*).

A raiz do erro quadrático médio (RMSEA) leva em consideração o erro de aproximação na população, e faz a indagação para saber quão bem o modelo se ajustaria à matriz de covariâncias populacional se esta estivesse disponível. Esta discrepância ou erro é medida pelo RMSEA. Browne e Cudeck (1993) sugerem que o valor de RMSEA de 0,05 ou menor indicam um ajuste muito bom, e valores de RMSEA de 0,08 ou inferiores indicam um bom ajuste do modelo.

O índice de qualidade de ajuste (GFI) também é outra medida da discrepância entre a matriz de covariância amostral e a matriz de covariância obtida do modelo. O AGFI se obtém ajustando o GFI pelos graus de liberdade. Este indicador toma um valor máximo de 1, valores maiores ou iguais a 0,80 são, geralmente, considerados aceitáveis.

Adicionalmente, tem-se ainda duas medidas de ajuste aproximado: i) o índice de ajuste normalizado (NFI) e ii) o índice de ajuste comparativo (CFI), que avaliam o ajuste do modelo comparado com um modelo nulo. Nesse caso o modelo nulo é teorizado como um modelo com apenas um fator e sem erro de medição. Os valores em que oscilam NFI e CFI são de zero a um, valores acima de 0,90 indicam um ajuste aceitável.

3.5 Aspectos éticos de pesquisa

O projeto de pesquisa foi registrado junto ao Gabinete de Projetos (GAP) do Centro de Ciências Sociais e Humanas (CCSH) da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM) sob número **027246**, e posteriormente foi encaminhado e aprovado pelo Comitê de Ética em Pesquisa (CEP-Reitoria/UFSM) cujo Certificado de Apresentação para Apreciação Ética (CAAE) é **0131.0.243.000-11**.

Atendendo às Diretrizes e Normas Regulamentadoras de Pesquisas Envolvendo Seres Humanos (Resolução CNS 196/96), foi disponibilizados aos participantes o Termo de Consentimento Livre Esclarecido (TCLE), que foi assinado,

após explicação completa e pormenorizada por parte da pesquisadora, sobre a natureza da pesquisa, seus objetivos, métodos, benefícios previstos, potenciais riscos e o incômodo que esta possa acarretar, formulada no termo de consentimento, autorizando sua participação voluntária na pesquisa.

Além disso, a autora deste projeto teve o compromisso com a privacidade e a confidencialidade dos dados utilizados, preservando integralmente o anonimato dos participantes. Os protocolos de pesquisa ficarão em posse da pesquisadora por cinco anos, a após este período serão destruídos.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Este capítulo é composto por três partes, sendo primeiramente apresentadas as estatísticas descritivas do perfil da amostra pesquisada, das variáveis idade, gênero, estado civil, questões sobre moradia, curso de graduação, fonte de sustento, renda familiar entre outras. Em seguida é realizado os testes da análise fatorial. Por último, encontram-se as equações estruturais.

4.1 Perfil da amostra

Para este estudo foi realizado quinhentos (500) questionários com estudantes da UFSM conforme previsto no capítulo anterior, porém um questionário foi invalidado por falta de resposta mantendo assim quatrocentos e noventa e nove (499) válidos. A amostra apresentou uma abrangência de entrevistados entre 18 e 39 anos, tendo uma média amostral de 20,82 anos. Outros fatores do perfil encontram-se na Tabela 1:

Tabela 1 – Distribuição dos alunos, segundo sexo, origem, estado civil, filhos e moradia, Santa Maria/RS, 2012.

Variáveis	Alternativas	Quantidade	Percentual
Sexo	Feminino	263	52,71
	Masculino	236	47,29
Estado ou País	ARG	1	0,20
	CE	1	0,20
	GO	1	0,20
	MG	2	0,40
	MT	1	0,20
	PA	1	0,20
	PE	1	0,20
	PR	2	0,40
	RJ	5	1,00
	RS	461	92,38
	SC	21	4,21
	SP	2	0,40
Estado Civil	Casado (a)	16	3,21
	Solteiro (a)	482	96,59
	Separado (a)	1	0,20

continuação...

Variáveis	Alternativas	Quantidade	Percentual
Filhos	Não	493	98,8
	Sim	6	1,20
Moradia	Própria	58	11,62
	Alugada	211	42,28
	Casa do Estudante	184	36,87
	Com Parentes	25	5,01
	Pensão	7	1,40
	Outros	14	2,81

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

Conforme a Tabela 1 pode-se observar que a 52,71% dos respondentes são do sexo feminino (52,71%) e do Estado do Rio Grande do Sul (92,38%). Dentro do estado houve a referencia de 183 cidades diferentes entre os entrevistados. Há também uma predominância de respondentes solteiros (96,59%) e somente uma pessoa separada representando apenas 0,2%. No que tange a questão filhos somente 6 respondentes possuíam filhos.

Quando o assunto é moradia observa-se que a maior parte dos entrevistados (42,28%) mora de aluguel, seguido por residentes na Casa do Estudante (36,87%). Uma minoria de 1,4%, ou seja, 7 pessoas residem em pensões.

Tabela 2 – Distribuição dos alunos, segundo pessoas com quem residia e tipo de instituição onde cursou o Ensino Médio, Santa Maria/RS, 2012.

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual
Morador	Amigos	291	58,32
	Amigos e Irmãos	4	0,80
	Amigos e Outros Parentes	1	0,20
	Irmãos	55	11,02
	Irmãos e Família	1	0,20
	Outros Parentes	15	3,01
	Outros Parentes e Outros	1	0,30
	Sozinho	50	10,02
	Pais	33	6,61
	Família	19	3,81
	Outro	29	5,81

continuação...

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual
Ensino Médio	Todo em escola pública	342	68,54
	todo em escola particular	110	22,04
	Maior parte em escola pública	20	4,01
	Maior parte em escola particular	25	5,01
	Supletivo	1	0,20
	Outro	1	0,20

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

Ao serem questionados sobre com quem residia: a maior parte dos entrevistados 58,32% responderam que moravam com amigos, seguido de 11,02% que residiam com irmãos, 10,02% residiam sozinhos e 3,81% dos entrevistados ainda residem com os pais.

Na seqüência foi perguntado onde os respondentes haviam cursado o Ensino Médio e 68,54% afirmaram terem cursado em escolas públicas e 22,04% cursaram em escolas particulares, somente um respondente diz ter feito o Ensino Médio via supletivo.

Questionados a respeito dos cursos de graduação que faziam, obteve-se 60 cursos diferentes, o curso de Engenharia Civil representou 10,82%, os cursos de Educação Física, Agronomia e Administração também apresentaram um número considerável de respondentes. Com relação ao semestre que estavam cursando, a maioria dos respondentes cursava até o 6º semestre, representando 79,56% dos entrevistados. A minoria estava cursando o 10º semestre, 2,4%.

Tabela 3 – Distribuição dos alunos, segundo o curso que frequentam, Santa Maria/RS, 2012.

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual
Curso	Administração	36	7,21
	Agronomia	44	8,82
	Arquitetura	2	0,40
	Arquivologia	4	0,80
	Artes Cênicas	1	0,20
	Artes Visuais	2	0,40
	Comunicação Social	6	1,20
	Ciências Biológicas	6	1,20
	Ciência da Computação	4	0,80

continuação...

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual
Curso	Ciências Contábeis	7	1,40
	Ciências Econômicas	7	1,40
	Desenho Industrial	5	1,00
	Direito	4	0,80
	Estatística	1	0,20
	Engenharia Acústica	1	0,20
	Engenharia Civil	54	10,82
	Engenharia da Computação	10	2,00
	Engenharia de Controle e Automação	4	0,80
	Engenharia Elétrica	25	5,01
	Educação Especial	6	1,20
	Educação Física	49	9,82
	Engenharia Florestal	14	2,81
	Eletromecânica	1	0,20
	Engenharia Mecânica	1	0,20
	Engenharia Química	16	3,21
	Engenharia Sanitária e Ambiental	7	1,40
	Farmácia	18	3,61
	Filosofia	2	0,40
	Física	4	0,80
	Fisioterapia	2	0,40
	Fonoaudiologia	4	0,80
	Geografia	9	1,80
	História	5	1,00
	Letras	4	0,80
	Matemática	11	2,20
	Medicina	9	1,80
	Metereologia	1	0,20
	Música	5	1,00
	Medicina Veterinária	28	5,62
	Nutrição	1	0,20
	Odontologia	11	2,20
	Pedagogia	7	1,40
	Produção Editorial	1	0,20
	Psicologia	2	0,40
	Química	12	2,40
Relações Internacionais	1	0,20	
Serviço Social	3	0,60	
Sistemas de Informação	2	0,40	
Teatro	1	0,20	

continuação...

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual
Curso	Tecnologia em Agronegócio	5	1,00
	Tecnologia em Alimentos	4	0,80
	Tecnico em Eletronica	2	0,40
	Tecnologia em Geoprocessamento	3	0,60
	Tecnologico em Informática	1	0,20
	Tecnologia em Sistemas de Internet	1	0,20
	Tecnologia em Redes de Computadores	2	0,40
	Terapia Ocupacional	3	0,60
	Zootecnia	18	3,61

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

Quando questionados pelo motivo da escolha do curso de graduação a maior parte dos respondentes (65,5%) respondeu ter escolhido o curso que faz por atender suas aptidões e interesses, já 7,82% marcaram que a escolha foi devido a facilidade de mercado de trabalho e somente 5,21% afirmaram ter escolhido a futura profissão pela possibilidade de lucro considerável.

A Tabela 4 mostra o Grau de escolaridade dos pais:

Tabela 4 – Distribuição dos alunos segundo a escolaridade dos pais, Santa Maria/RS, 2012.

Variáveis	Alternativas	Quantidade	Percentual
Escolaridade do Pai	Sem Escolaridade	2	0,4
	Ens. Fundamental incompleto	177	35,47
	Ens. Fundamental Completo	32	6,41
	Ensino Médio Incompleto	41	8,22
	Ensino Médio Completo	120	24,05
	Ensino Superior	112	22,44
	Pós Graduação	15	3,01
Escolaridade da Mãe	Ens. Fundamental incompleto	123	24,65
	Ens. Fundamental Completo	31	6,21
	Ensino Médio Incompleto	31	6,21
	Ensino Médio Completo	152	30,46
	Ensino Superior	103	20,64
	Pós Graduação	59	11,82

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

Conforme observado na Tabela 4, 22,44% dos pais possuem curso superior, já as mães 20,64% possuem, 3,01% dos pais já fizeram uma pós-graduação

enquanto que 11,82% das mães já fizeram. Também é observável que 2 pais não apresentam escolaridade. Porém quando questionados a respeito da ocupação dos pais, os respondentes afirmam que 25,85% das mães ainda trabalham em casa, em ordem decrescente 19,84% das mães trabalham como funcionárias públicas, 10,62% trabalham na área da agropecuária. A maioria dos pais 28,46% trabalha na área da agropecuária, seguido por 11,42% que trabalham em outras ocupações que não especificadas na pesquisa, 11,22% trabalham como funcionários públicos.

Em seguida foi perguntado qual era a fonte de sustento dos alunos, mais da metade (65,5%) relataram serem sustentados pelos pais, 13,2% afirmaram receber bolsa de estudos e 8,4% afirmaram que sua fonte de sustento deriva tanto dos pais quanto de bolsas de estudos. Apenas 2,81% trabalham com carteira assinada para se sustentar.

Na Tabela 5 apresenta-se as resposta a respeito da renda familiar dos respondentes e também suas relações com o dinheiro.

Tabela 5 – Distribuição dos alunos, segundo a renda familiar, gastos, poupança e interação com o dinheiro, Santa Maria/RS, 2012.

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual
Renda Familiar	Até 1 salário mínimo	29	5,81
	De 1 a 2 salários mínimos	82	16,43
	De 2 a 3 salários mínimos	97	19,44
	De 3 a 4 salários mínimos	53	10,62
	De 4 a 5 salários mínimos	40	8,02
	De 5 a 7 salários mínimos	50	10,02
	De 7 a 9 salários mínimos	46	9,22
	De 9 a 11 salários mínimos	30	6,01
	De 11 a 13 salários mínimos	25	5,01
	De 13 a 15 salários mínimos	15	3,01
	De 15 a 17 salários mínimos	7	1,40
	Mais de 17 salários mínimos	25	5,01
Relação com os gastos	Gasta mais do que ganha	84	16,83
	Gasta o mesmo que ganha	239	47,90
	Gasta menos do que ganha	176	35,27
Frequência que poupa	Sempre	45	9,02
	Frequentemente	173	34,67
	Raramente	88	17,64
	As vezes	163	32,67
	Nunca	30	6,01

continuação...

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual
Interação com o dinheiro anterior a Santa Maria	Tinha responsabilidade anteriores	198	39,68
	Recebia mesada e controlava	133	26,65
	Recebia mesada e gastava mais	23	4,61
	Não tinha preocupações anteriores	145	29,06

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

As respostas a respeito da renda familiar mostram que 52,3% dos respondentes se enquadram numa faixa de renda até 4 salários mínimos (R\$ 2.179,99). Somente 5,01% dos respondentes tem renda familiar acima de 17 salários mínimos (R\$ 9.265,00).

Quanto a relação com os gastos 47,9% dos alunos afirmam gastar o mesmo que ganham, apenas 16,83% relatam gastar mais do que o que recebem como renda. No entanto quando questionados sobre poupar apenas 9,02% dizem poupar dinheiro sempre, já 34,67% dizem poupar freqüentemente, enquanto 32,67% afirmam poupar somente algumas vezes. A opção nunca poupar foi marcada por apenas 6,01%.

Com relação à interação com o dinheiro anterior a vinda dos alunos para Santa Maria 39,68% dizem que já possuíam responsabilidades de pagar contas e controlar seu dinheiro, 29,06% afirmaram não ter preocupações relacionadas com o dinheiro, 26,65% afirmaram receber mesada para seus gastos pessoais e controlar este dinheiro. Somente 4,61% disseram receber mesada, porém acabavam precisando mais dinheiro posteriormente.

4.2 Análise Fatorial

Para compreensão do significado do dinheiro para os jovens que vem morar em Santa Maria foi realizada a análise fatorial com base nas respostas das 82 questões propostas pela Escala do Significado do Dinheiro nos 499 questionários válidos, para tanto foi adotada a análise de componentes principais como método de extração dos fatores. Com relação ao método de rotação a opção adotada foi à rotação *Varimax* normalizada. Para o critério de extração foi estabelecido o autovalor maior que 1 e como condição para que a variável fosse mantida na análise, sua comunalidade necessitava ser superior a 0,4 (HAIR Jr. et al., 2005).

Inicialmente os testes de equação e especificidade da amostra dos dados coletados foram satisfatórios, já que o teste KMO apresentou índice de 0,818 e a especificidade de Bartlett assumiu o valor de 12847,031 significativos a 1%. Nesta primeira análise foram mantidas todas as variáveis já que as comunalidades achadas foram todas superiores a 0,4. Sendo assim foram obtidos 23 fatores, o que tornou a análise complexa.

Para uma melhor compreensão da análise fatorial optou-se por fixar a quantidade de fatores artificialmente. Inicialmente foi testada a análise com 8 fatores fixados, pela exclusão das comunalidades inferiores a 0,4 restaram somente 32 variáveis para serem analisadas, devido ao alto nível da exclusão optou-se por não continuar a análise com tal quantidade de valores. Num segundo momento testou-se a fixação dos fatores em 10, obteve-se como resultado uma explicação de 52,008%.

Numa nova tentativa, foram fixados artificialmente os fatores em 12, excluídas as variáveis com comunalidade inferior a 0,4 permaneceram 67 variáveis que explicaram 49,486% da análise. Por fim foi testada a fixação dos fatores em 14, foram retiradas 6 variáveis que não obtiveram comunalidade superior a 0,4, assim sendo obteve-se como resultado uma explicação de 50,043% da análise.

Manteve-se então a fixação dos fatores em 10 por apresentar os melhores resultados entre as quantias de fatores testados. Novamente foi feita a análise fatorial. Das 82 variáveis iniciais, 34 variáveis foram excluídas por não atender o critério da comunalidade, sendo elas a variável: 01, 02, 03, 07, 10, 14, 15, 17, 19, 20, 21, 22, 25, 27, 28, 30, 33, 36, 39, 41, 42, 45, 51, 53, 61, 62, 64, 70, 71, 72, 73, 75, 76 e 80.

Excluídas as variáveis e mantidos os 10 fatores artificialmente, a nova análise fatorial apresentou índice de 0,813 no teste KMO e a especificidade de Bartlett assumiu desta vez o valor de 6631,778 significativos a 1%.

Tabela 6 – Fatores finais

Fatores	Autovalores	Variância Explicada	
		Percentual	Acumulada
1	6,072	12,651	12,651
2	4,382	9,128	21,779
3	2,902	6,047	27,826
4	2,555	5,324	33,15
5	1,768	3,684	36,834
6	1,743	3,631	40,464
7	1,612	3,358	43,823
8	1,423	2,964	46,787
9	1,299	2,706	49,493
10	1,207	2,514	52,008

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

A partir da Tabela 6 apresentam-se os 10 fatores fixados que em conjunto explicam 52,008% da variância total. Observa-se ainda, que o primeiro fator sozinho explica 12,651% da variância total. Na Tabela 7, estão expostas as variáveis de cada fator encontradas através da matriz rotada de cada fator. Segundo Hair et al. (2005) a significância das cargas fatores de cada fator deve ser de 0,30 para amostras acima de 350 casos. Neste estudo, onde a amostra compreende 499 casos, todas as variáveis foram mantidas, pois assumiram cargas fatoriais acima de 0,40.

Tabela 7 - Variáveis relacionadas aos fatores

Questões	Fatores				
	1	2	3	4	5
34- Dinheiro gera desarmonia nas famílias	0,670				
37- Dinheiro provoca desavenças com parentes	0,699				
38- Dinheiro gera ingratidão	0,641				
43- Dinheiro é sinônimo de dor de cabeça	0,555				
48- Dinheiro provoca descontrole emocional	0,670				
55- Dinheiro provoca traições	0,564				
65- Dinheiro provoca frustrações	0,669				
68- O dinheiro provoca jogos de interesse	0,521				
79- Dinheiro provoca ilusões	0,590				
81- Dinheiro provoca neuroses	0,631				
04- Quem tem dinheiro tem autoridade sobre os outros		0,589			
06- Dinheiro possibilita ascensão social		0,593			
09- Dinheiro traz reconhecimento social		0,664			

continuação...

Questões	Fatores				
	1	2	3	4	5
23- Dinheiro é sinônimo de dominação		0,561			
52- Quem tem dinheiro é valorizado socialmente		0,547			
59- Ter dinheiro é ter poder		0,683			
69- Dinheiro significa status social		0,679			
74- É preciso ter dinheiro para ter prestígio		0,406			
08- O dinheiro constrói um mundo melhor			0,678		
18- O dinheiro ajuda a evolução da humanidade			0,676		
46- Dinheiro garante prosperidade para a sociedade			0,715		
57- Dinheiro traz esperança no futuro			0,660		
58- O dinheiro facilita a vida da humanidade			0,658		
11- Dinheiro significa prazer				0,493	
16- O dinheiro ajuda a tornar as relações amorosas mais agradáveis				0,551	
44- Dinheiro atrai felicidade				0,536	
47- O dinheiro facilita a convivência familiar				0,776	
82- Dinheiro ajuda a ter harmonia familiar				0,762	
12- Com dinheiro eu patrocinaria o desenvolvimento das artes					0,577
35- Com dinheiro eu investiria em pesquisas científicas					0,724
56- Quem tem dinheiro deve empregá-lo no desenvolvimento do país					0,512
63- Eu investiria dinheiro em eventos culturais					0,697
78- Eu investiria dinheiro em inovações tecnológicas					0,691
Questões	Fatores				
	6	7	8	9	10
26- Crianças ricas são ensinadas a evitar contato com crianças pobres	0,636				
31- Quem tem dinheiro é o primeiro a ser atendido em todos os lugares	6,770				
40- As pessoas submetem-se a quem tem dinheiro	0,466				
66- Quem tem dinheiro passa por cima das normas estabelecidas	0,522				
77- Crianças ricas são educadas para mandar	0,609				
05- Quem tem fé sabe que precisa fazer caridade		0,681			
29- Recompensas espirituais são mais importantes que dinheiro		0,467			
60- É dever de todas as pessoas dividirem o que têm		0,469			
67- Basta crer em Deus para ter as necessidades atendidas		0,667			
24- Dinheiro é uma coisa complicada para mim			0,663		
32- Pensar em dinheiro me deixa deprimido			0,673		
49- Ajudar quem precisa é melhor que guardar dinheiro				0,683	
50- Os pais devem ensinar os filhos a serem generosos				0,776	
13- Acho importante ter seguro de vida					0,727
54- Acho importante fazer convênios de saúde					0,756

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

Levando em consideração a análise da matriz rotacionada pelo método Varimax para melhor visualização dos fatores e da significância de cada variável dentro dos mesmos foram nomeados cada um dos fatores. O primeiro fator, composto por 10 variáveis foi nominado de **Conflito**, o que demonstra que o sofrimento é algo intimamente ligado ao dinheiro. Já o segundo fator denominado **Poder Positivo** traz uma visão, como o nome mesmo já representa, positivo sobre o dinheiro, sendo composto por 8 variáveis. Mostra-se aqui um contraponto, já que os dois fatores mais relevantes estão ligados a sentimentos opostos sobre o dinheiro.

O terceiro fator, composto por 5 variáveis recebeu como nome **Progresso** por trazer questões ligadas ao desenvolvimento da sociedade, sendo este mais um fator positivo ligado ao dinheiro já que trata dos benefícios obtidos coletivamente pelo dinheiro. O quarto fator foi obtido numa soma de 5 questões relacionadas a visão positiva do dinheiro, sendo assim foi denominado **Prazer**. Neste fator apresentam-se questões sobre os benefícios trazidos pelo dinheiro ao conviver familiar e amorosa, assim como sobre a felicidade por ele trazida.

Nomeou-se o quinto fator como **Cultura**, já que este apresenta 5 questões que abordam sobre os investimentos em pesquisas científicas, desenvolvimento das artes e cultura propriamente dita. O fator de número seis foi chamado de **Poder Negativo** por trazer uma visão ruim a respeito do dinheiro, usado como forma de manipulação das pessoas e das normas, este fator traz especialmente uma imagem fortemente negativa que as pessoas associam ao dinheiro. Este fator foi formado por 5 questões.

O sétimo e oitavo fatores foram nomeados respectivamente de **Desapego**, contendo 4 questões e **Sufrimento** contendo 2 questões. O fator Desapego trouxe questões relacionadas à espiritualidade enquanto o fator Sofrimento traz uma exposição clara das amarguras trazidas pelo dinheiro. O nono fator, **Generosidade**, traz 2 questões sobre ajudar o próximo doando dinheiro. Por fim o décimo fator é o resultado de 2 questões que abordam as seguranças trazidas pelo dinheiro, e por este motivo recebeu o nome de **Estabilidade**.

Tabela 8 – Resultado do teste *Alfa de Cronbach* por fator e geral

Fator	Definição	α	α se o item for excluído			
			item	α	Item	α
Fator 1	Conflito (10 itens)	0,845	Q34	0,828	Q55	0,834
			Q37	0,827	Q65	0,828
			Q38	0,826	Q68	0,840
			Q43	0,830	Q79	0,835
			Q48	0,827	Q81	0,830
Fator 2	Poder Positivo (8 itens)	0,765	Q4	0,746	Q52	0,744
			Q6	0,749	Q59	0,717
			Q9	0,738	Q69	0,726
			Q23	0,742	Q74	0,758
Fator 3	Progresso (5 itens)	0,769	Q8	0,725	Q57	0,734
			Q18	0,736	Q58	0,721
			Q46	0,719		
Fator 4	Prazer (5 itens)	0,750	Q11	0,716	Q47	0,699
			Q16	0,718	Q82	0,691
			Q44	0,706		
Fator 5	Cultura (5 itens)	0,675	Q12	0,653	Q63	0,593
			Q35	0,595	Q78	0,620
			Q56	0,654		
Fator 6	Poder Negativo (5 itens)	0,699	Q26	0,645	Q66	0,626
			Q31	0,674	Q77	0,644
			Q40	0,660		
Fator 7	Desapego (4 itens)	0,554	Q5	0,452	Q60	0,498
			Q29	0,478	Q67	0,500
Fator 8	Sofrimento (2 itens)	0,517	Q24	---	Q32	---
Fator 9	Generosidade (2 itens)	0,565	Q49	---	Q50	---
Fator 10	Estabilidade (2 itens)	0,497	Q13	---	Q54	---
Geral	Formas de Ver o Dinheiro (48 itens)	0,813	---			

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

O valor de α obtido a partir das respostas dos alunos para cada fator é apresentado na Tabela 8. Geralmente afirma-se que um resultado entre 0,6 e 0,7 é aceitável para o Alfa de Cronbach e resultados abaixo indicam uma escala não confiável. Porém, para alguns construtos psicológicos, valores abaixo de 0,6 podem

ser esperados devido à diversidade do que está sendo medido (HAIR Jr et al., 2005; MALHOTRA, 2006; FIELD, 2009;).

Os fatores de 7 a 10, possuem os coeficientes inferiores a 0,6, certamente isso é devido ao número de itens utilizados para compor o seu valor final. O *Alpha de Crombach* geral se apresentou muito satisfatório, com valor de 0,813. Na Tabela 7 apresentam-se as estatísticas descritivas dos dez fatores.

Moreira (2000) também obteve em seu trabalho nove fatores, ou seja, um fator a menos desta dissertação. Os *alpha de Cronbach* para cada um dos nove componentes foram os seguintes: Poder = 0,87; Conflito = 0,85; Prazer = 0,84; Cultura = 0,77; Progresso = 0,76; Desapego = 0,70; Sofrimento = 0,65; Desigualdade = 0,64 e Estabilidade = 0,51

Tabela 9 - Estatística descritiva dos dez fatores.

Fator	Média	Mediana	D. Padrão
Fator 1 – Conflito	3,36	3,0	0,0753
Fator 2 - Poder Positivo	3,34	3,5	0,1478
Fator 3 – Progresso	3,33	4,0	0,0895
Fator 4 – Prazer	3,00	3,0	0,0599
Fator 5 – Cultura	3,34	4,0	0,0407
Fator 6 - Poder Negativo	3,04	3,0	0,0831
Fator 7 – Desapego	2,72	2,5	0,0656
Fator 8 – Sofrimento	2,68	3,0	0,0470
Fator 9 – Generosidade	3,83	4,0	0,1855
Fator 10 – Estabilidade	3,84	4,0	0,1887

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

Conforme observa-se na Tabela 9, a quase totalidade das respostas com relação aos fatores se mostrou enquadrada na escala entre indiferente e concordante, o que mostra uma leve ligação positiva ao dinheiro de modo geral. Para melhor visualização, são apresentadas a seguir as médias de cada fator e das questões englobadas por este, Tabelas 10 a 19.

Tabela 10 - Estatística descritiva do fator Conflito

Fator	Média	Mediana	D. Padrão
Fator 1 – Conflito	3,36	3,0	0,0753
34-Dinheiro gera desarmonia nas famílias	3,34	4,0	1,0580
37-Dinheiro provoca desavenças com parentes	3,69	4,0	0,9383
38-Dinheiro gera ingratidão	3,15	3,0	0,9368
43-Dinheiro é sinônimo de dor de cabeça	2,82	3,0	0,9911
48-Dinheiro provoca descontrole emocional	3,18	3,0	1,0150
55-Dinheiro provoca traições	3,43	3,0	0,9698
65-Dinheiro provoca frustrações	3,31	3,0	0,9847
68-O dinheiro provoca jogos de interesse	3,78	4,0	0,8099
79-Dinheiro provoca ilusões	3,68	4,0	0,8411
81-Dinheiro provoca neuroses	3,26	3,0	0,9560

Fonte: Elaborado pela pesquisadora.

O fator Conflito apresenta uma média geral 3,3645 o que demonstra uma ligação beirando a indiferença quanto a conflitos trazido pelo dinheiro, o que é corroborado pela mediana 3. Com relação as questões, a que de modo geral os alunos demonstram concordar que gera mais conflito foi a questão 68 que relatava a respeito dos jogos de interesse. Somente 4 questões das 10 apresentadas pelo fator tiveram resposta concordo (mediana 4) enquanto 6 questões obtiveram na mediana a resposta indiferente (mediana 3).

Tabela 11 - Estatística descritiva do fator Poder Positivo

Fator	Média	Mediana	D. Padrão
Fator 2 - Poder Positivo	3,34	3,5	0,1478
04-Quem tem dinheiro tem autoridade sobre os outros	2,93	3,0	1,2638
06-Dinheiro possibilita ascensão social	4,07	4,0	0,8235
09-Dinheiro traz reconhecimento social	3,71	4,0	0,9473
23-Dinheiro é sinônimo de dominação	2,93	3,0	1,0536
52-Quem tem dinheiro é valorizado socialmente	3,75	3,0	0,9059
59-Ter dinheiro é ter poder	3,05	4,0	1,1580
69-Dinheiro significa status social	3,82	3,0	0,8930
74- É preciso ter dinheiro para ter prestígio	2,47	2,0	0,9657

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

No fator Poder Positivo houve uma maior oscilação entre as respostas já que as medianas variaram entre 2 a 4 (discordo, indiferente e concordo). Somente a questão 74 obteve uma resposta média 2,4749 o que significa uma leve negativa quanto a afirmação por ela apresentada. A questão 23 ficou com uma média 2,9339 e uma mediana 3 indicando uma indiferença quanto a afirmação proposta. A média geral do fator foi 3,3414 o que demonstra uma leve concordância quanto a existência de uma ligação positiva entre dinheiro e poder, já a mediana do fator ficou em 3,5 um meio termo entre indiferença e concordância.

Tabela 12 - Estatística descritiva do fator Progresso

Fator	Média	Mediana	D. Padrão
Fator 3 – Progresso	3,33	4,0	0,0895
08-O dinheiro constrói um mundo melhor	3,00	3,0	1,0642
18-O dinheiro ajuda a evolução da humanidade	3,29	4,0	1,1173
46-Dinheiro garante prosperidade para a sociedade	3,28	3,0	0,9951
57-Dinheiro traz esperança no futuro	3,58	4,0	0,8980
58-O dinheiro facilita a vida da humanidade	3,51	4,0	0,9386

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

Com uma média 3,3327 o fator Progresso demonstrou que os alunos da UFSM concordam que o dinheiro pode gerar progresso a sociedade. A questão com a maior média foi a questão 57 com 3,5792 de média, onde afirma que dinheiro traz esperança para o futuro.

Tabela 13 - Estatística descritiva do fator Prazer

Fator	Média	Mediana	D. Padrão
Fator 4 – Prazer	3,00	3,0	0,0599
11-Dinheiro significa prazer	3,17	3,0	1,0716
16-O dinheiro ajuda a tornar as relações amorosas mais agradáveis	2,96	3,0	1,1488
44-Dinheiro atrai felicidade	3,12	3,0	1,0743
47-O dinheiro facilita a convivência familiar	2,99	3,0	0,9797
82-Dinheiro ajuda a ter harmonia familiar	2,74	3,0	1,0681

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

O fator apresentou uma mediana geral 3, o que demonstra que os alunos são indiferentes quanto ao prazer gerado pelo dinheiro, ou até o momento não acreditam ou vivenciaram isto. A questão 11 apresentou a maior média 3,1743 enquanto a questão 82 apresentou a menor média 2,7395.

Tabela 14 - Estatística descritiva do fator Cultura

Fator	Média	Mediana	D. Padrão
Fator 5 – Cultura	3,34	4,0	0,0407
12-Com dinheiro eu patrocinaria o desenvolvimento das artes	2,91	3,0	1,0893
35-Com dinheiro eu investiria em pesquisas científicas	3,44	4,0	1,0630
56-Quem tem dinheiro deve empregá-lo no desenvolvimento do país	3,39	4,0	1,0039
63-Eu investiria dinheiro em eventos culturais	3,25	3,0	1,0742
78-Eu investiria dinheiro em inovações tecnológicas	3,68	4,0	1,0027

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

Já no caso do fator Cultura, este apresentou uma inclinação positiva com uma média geral 3,3358 e uma mediana 4. Este fator também apresenta o menor desvio padrão entre os fatores 0,0407. Somente a questão 12 teve média inferior a 3, já a maior média foi apresentada pela questão 78 mostrando uma preocupação dos alunos com as inovações tecnológicas. Das 5 questões que compõem o fator 2 apresenta mediana 3 e 3 questões apresentam mediana 4.

Tabela 15 - Estatística descritiva do fator Poder Negativo

Fator	Média	Mediana	D. Padrão
Fator 6 - Poder Negativo	3,04	3,0	0,0831
26-Crianças ricas são ensinadas a evitar contato com crianças pobres	2,75	3,0	1,1289
31-Quem tem dinheiro é o primeiro a ser atendido em todos os lugares	3,26	3,0	1,1465
40-As pessoas submetem-se a quem tem dinheiro	3,32	3,0	0,9463
66-Quem tem dinheiro passa por cima das normas estabelecidas	3,20	3,0	1,0932
77-Crianças ricas são educadas para mandar	2,69	3,0	1,0200

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

Com uma mediana geral 3, o fator Poder Negativo apresenta uma indiferença dos alunos enquanto o fator Poder Positivo apresentou tendência de concordância já que retomando, sua mediana foi 3,5. As questões com menor média 2,7455 e 2,6934 pertencem as questões 26 e 77 respectivamente que apresentam afirmações ligadas a criação de crianças ricas para discriminação de pobres e para mandar. A questão 40 apresentou maior media 3,3166 e relaciona-se a afirmação de que as pessoas tendem a se submeter a quem tem dinheiro.

Tabela 16 - Estatística descritiva do fator Desapego

Fator	Média	Mediana	D.Padrão
Fator 7- Desapego	2,7189	2,5	0,0656
05-Quem tem fé sabe que precisa fazer caridade	2,6693	3,0	1,1108
29-Recompensas espirituais são mais importantes que dinheiro	3,4549	4,0	1,1316
60-É dever de todas as pessoas dividirem o que têm	2,497	2,0	1,0107
67-Basta crer em Deus para ter as necessidades atendidas	2,2545	2,0	1,1622

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

Nas respostas em relação ao fator Desapego houve uma tendência entre indiferença e discordância apresentada pela média geral 2,7189 e mediana geral 2,5 o que demonstra um apego dos jovens estudantes da UFSM com o dinheiro. Somente a questão 29 apresentou mediana 4, enquanto a questão 05 apresentou mediana 3 e as questões 60 e 67 apresentaram mediana 2. A questão 29 relacionada a questão espiritual em contraponto ao dinheiro foi a única com média superior a 3, apresentando uma média de 3,4549.

Tabela 17 - Estatística descritiva do fator Sofrimento

Fator	Média	Mediana	D. Padrão
Fator 8 – Sofrimento	2,68	3,0	0,0470
24-Dinheiro é uma coisa complicada para mim	2,74	3,0	1,0410
32-Pensar em dinheiro me deixa deprimido	2,63	3,0	0,9745

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

O oitavo fator Sofrimento apresentou uma média geral 2,6834 e uma mediana 3 mostrando uma discordância leva quanto ao sofrimento que o dinheiro pode gerar. Composto de 2 questões, esse fator apresenta somente medianas 3 e todas médias inferiores a este valor, demonstrando que os alunos não vivenciam este lado do que o dinheiro pode representar nas vidas das pessoas.

Tabela 18 - Estatística descritiva do fator Generosidade

Fator	Média	Mediana	D. Padrão
Fator 9 – Generosidade	3,83	4,0	0,1855
49-Ajudar quem precisa é melhor que guardar dinheiro	3,46	4,0	1,0160
50-Os pais devem ensinar os filhos a serem generosos	4,19	4,0	0,7537

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

O fator Generosidade apresenta uma positividade, comprovando em todas suas medianas 4 e na sua média geral 3,8267. Suas 2 questões apresentam respectivamente médias 3,4620 e 4,1904 demonstrando que os jovens acreditam na generosidade e são generosos com as pessoas preferindo guardar seu dinheiro. Dentre todas variáveis válidas aqui apresentadas dentre todos fatores, a questão 50 é a que apresenta maior média.

Tabela 19 - Estatística descritiva do fator Estabilidade

Fator	Média	Mediana	D. Padrão
Fator 10 – Estabilidade	3,84	4,0	0,1887
13-Acho importante ter seguro de vida	3,58	4,0	3,5843
54-Acho importante fazer convênios de saúde	4,10	4,0	4,1024

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

Ultimo fator, Estabilidade, também composto de somente 2 variáveis. Se apresenta de modo geral positivo com medianas 4. Sua média geral ficou em 3,8434 o que mostra que os estudante da UFSM crêem que dinheiro traz estabilidade a vida das pessoas. A questão 54 que afirma ser importante fazer convênios de saúde apresenta a maior média para o fator e a segunda maior média entre todas variáveis: 4,1024.

A seguir evidenciam-se os resultados apresentados pelas Equações Estruturais.

4.3 Equações Estruturais

A Figura 2 apresenta o modelo de equações estruturais inicial:

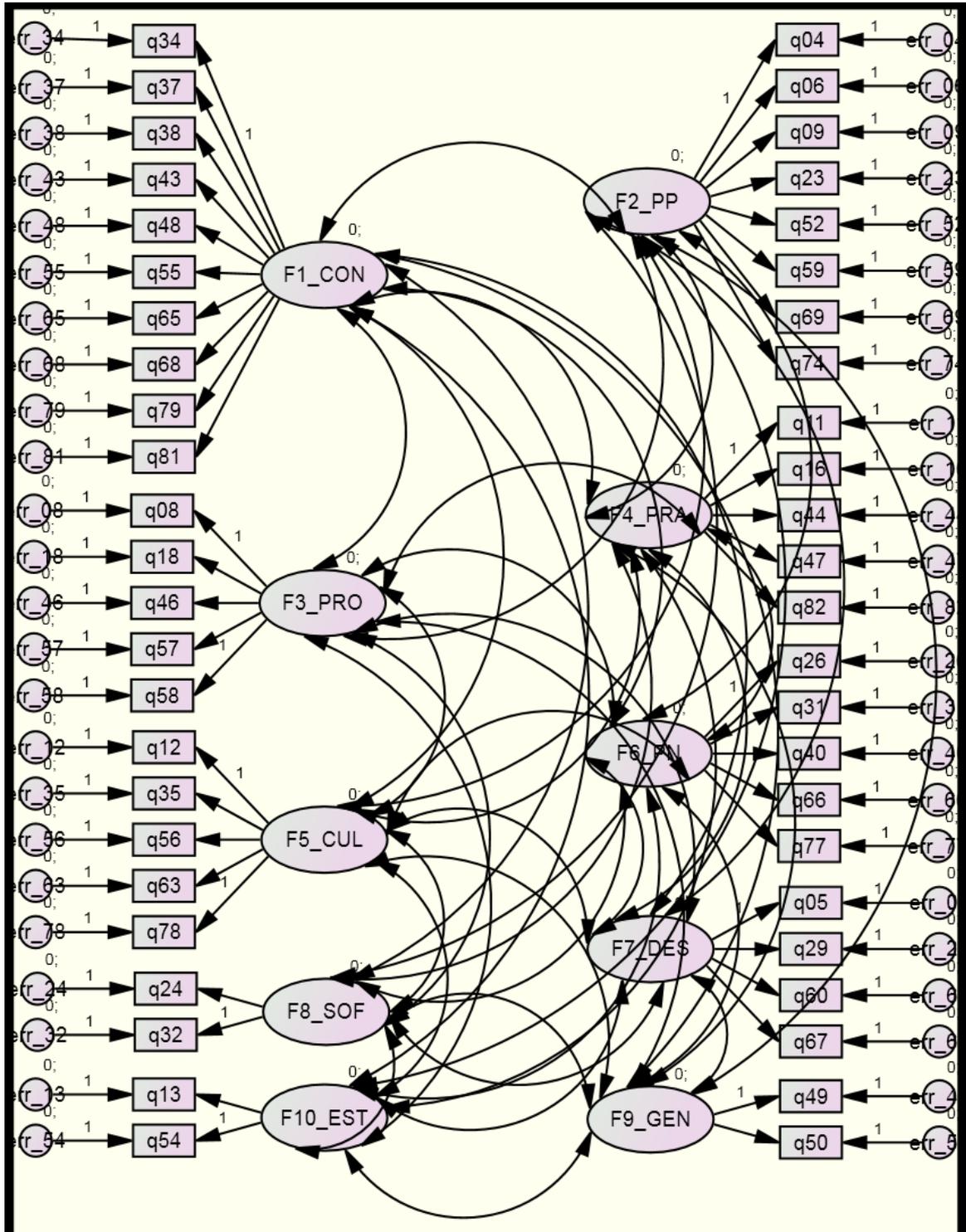


Figura 2 – Modelo inicial das Equações Estruturais incluindo variáveis e fatores.
Fonte: Elaborado pela pesquisadora utilizando o programa AMOS.

A modelagem de equações estruturais (MEE), segundo Hair *et al.* (2005), possibilita ao pesquisador estimar a magnitude dos efeitos estabelecidos entre as variáveis e testar se o modelo utilizado é consistente com os dados observados. Sendo assim, a validação individual dos construtos foi realizada a Análise Fatorial Confirmatória (AFC), os testes gerado foram objetivando verificar os pressupostos básicos da modelagem de equações estruturais: normalidade, linearidade e homoscedasticidade. Os resultados obtidos em relação aos índices de ajuste do modelo e confiabilidade podem ser visualizados na Tabela 20.

Após a realização das análises sobre os pressupostos para a modelagem de equações estruturais (MEE) procedeu-se o teste do modelo. Segundo Hair *et al.* (2005), a MEE possibilita ao pesquisador estimar a magnitude dos efeitos estabelecidos entre as variáveis e testar se o modelo utilizado é consistente com os dados observados.

Tabela 20 – Medidas de ajuste das Equações Estruturais

Tipo	Índices	Inicial	Final
Medidas de Ajuste Absoluto	CMIM	2216,773	750,401
	DF	1037	478
	CMIM/DF	2,138	1,57
	GFI	0,835	0,918
	AGFI	0,813	0,897
Medidas de Ajuste Comparativo	CFI	0,794	0,92
	NFI	0,677	0,811
	TLI	0,776	0,906
Medida de Ajuste Parcimonioso	RMSEA	0,048	0,034

Fonte: Elaborado pela pesquisadora.

Analisando os resultados obtidos, verifica-se que o modelo tem um bom nível de ajuste, em virtude de que o índice de qualidade do ajuste (GFI), índice ajustado de qualidade do ajuste (AGFI) e qui-quadrado, apresentaram resultados dentro dos limites adequados. O construto analisado foi formado por dez variáveis (fatores). Após o cálculo de todos os índices de ajuste considerados para o modelo verificou-se que o teste Qui-quadrado é significativo ($p=0,0001$), a raiz do erro quadrático médio de aproximação (RMSEA) apresenta-se inferior a 0,08. Algumas medidas de ajuste também apresentaram valores fora dos limites aceitáveis: índice de ajuste ponderado (NFI) é inferior a 0,9.

Empregou-se a estratégia de aprimoramento do modelo. Hair Jr et al. (2005) propõem quatro ações corretivas para resolver problemas de identificação do modelo. As ações devem ser executadas na seguinte ordem: (1) construir um modelo com um número mínimo de coeficientes; (2) caso seja possível, fixar as variâncias de erros de mensuração; (3) fixar os coeficientes de estruturais conhecidos; e, (4) eliminar variáveis problemáticas. Foi adotado neste caso a eliminação das variáveis problemáticas.

A estrutura do modelo final apresenta-se na Figura 3:

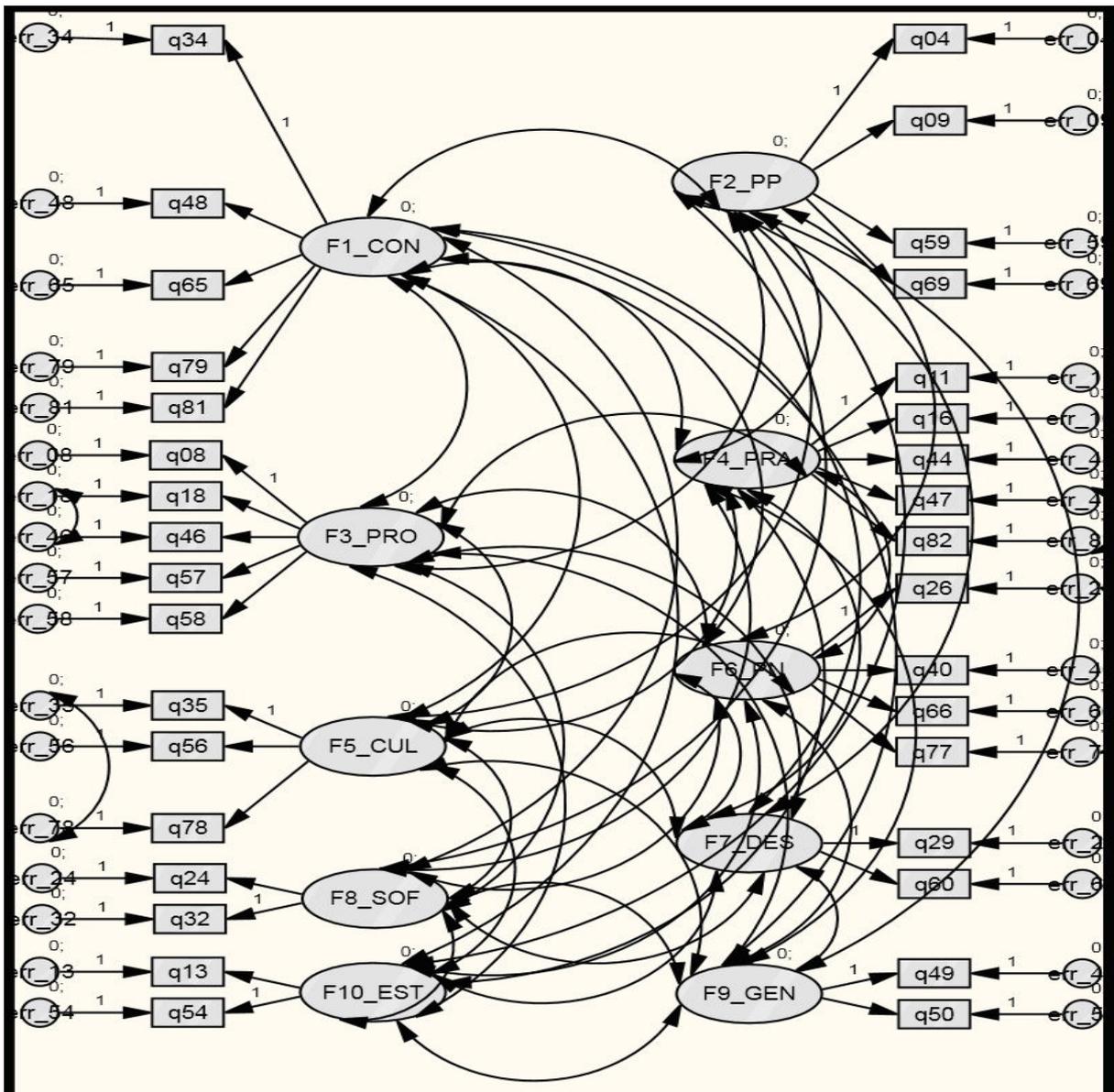


Figura 3 – Modelo final das Equações Estruturais
Fonte: Elaborado pela pesquisadora utilizando o programa AMOS.

Conforme demonstrado acima, a variável 1 (Fator Conflito) permaneceu com 5 questões e seus erros formando seu constructo, as demais questões, por não atender as exigências, foram descartadas do modelo. A variável 2 (Fator Poder Positivo) permaneceu com 4 questões e seus erros, já a variável 3 (Fator Progresso) e a variável 4 (Fator Prazer) não tiveram questões retiradas, permanecendo com todo seu constructo válido. A variável 5 (Fator Cultura) teve somente 2 questões retiradas, ou seja, permaneceram 3 questões e seus erros, enquanto a variável 6 (Fator Poder Negativo) teve mantida 4 questões retirada e seus erros. Por fim a variável 7 (Fator Desapego) e as demais variáveis, variável 8 (Fator Sofrimento), variável 9 (Fator Generosidade) e variável 10 (Fator Estabilidade) mantiveram 2 questões. Fica visível uma interação de todos os fatores, ou seja, cada um dos fatores obteve uma comunalidade com os outros 9 fatores.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Desde o surgimento do dinheiro, criaram-se novas instituições e modos de vida ao mesmo tempo em que substituiu sistemas anteriores. Como assinala Weatherford (1999, p.272), cada mudança tecnológica e social na forma de dinheiro expandiu ainda mais o papel do dinheiro em nossas vidas.

Neste contexto, o presente estudo teve como objetivo investigar qual o significado do dinheiro para o jovem estudante universitário da UFSM, no controle de suas finanças. Utilizando-se da Escala do Significado do Dinheiro (ESD) de Moreira (2000), foram aplicados 500 questionários no segundo semestre de 2011 junto aos alunos dos mais diversos cursos desta instituição.

Levou-se em consideração a Psicologia Econômica que reside em estudar o comportamento econômico dos indivíduos no sentido de compreender como a economia influencia o indivíduo, e este influencia a economia, tendo como variáveis pensamentos, sentimentos, crenças, atitudes e expectativas. Um dos comportamentos mais analisados pelos estudos dessa disciplina tem sido ligado ao dinheiro. Em essência, as pesquisas que abordam os mais diversos assuntos relacionados ao dinheiro, buscam entender o perfil psicológico, principalmente do ponto de vista comportamental, dos indivíduos.

Para tanto foram coletados por meio do questionário os dados necessários para pesquisa. Estes se mostraram adequados para a aplicação da técnica de Análise Fatorial. Esta análise identificou um total de 10 fatores fixados artificialmente, esses fatores foram nomeados como: “conflito, poder positivo, progresso, prazer, cultura, poder negativo, desapego, sofrimento, generosidade e estabilidade”.

Descobriu-se que os alunos demonstraram uma preocupação já latente com relação ao dinheiro, ao mesmo tempo poucos afirmaram já ter a preocupação em poupar, pensando no futuro ou mesmo na minimização de gastos para os pais.

O fator Conflito foi responsável por explicar 12,65% da variância, já o fator Poder Positivo conseguiu explicar 9,13% da variância. Os fatores Progresso e Prazer por sua vez explicaram respectivamente 6,04% e 5,32%. No total, os 10 fatores juntos explicaram 52% da variância.

Posteriormente a análise fatorial foi realizada a modelagem de equações estruturais que trouxeram um modelo definitivo dos fatores e das variáveis.

Em suma, acredita-se que o dinheiro possui significados que vão muito além de sua função principal, que seria um meio de troca, ou seja, que existe a influência de outros fatores como a cultura, classe social, escolaridade, e diversas outras características inerentes a cada grupo de indivíduos.

Como sugestão de trabalhos futuros, fica a realização de um estudo que analise o significado do valor do dinheiro comparando cursos universitários, classes sociais, faixas etárias dos entrevistados. Assim como, a realização desta mesma pesquisa não somente quantitativa, mas também qualitativa, realizando entrevistas com alguns alunos. Mesmo durante a aplicação dos questionários pode-se visualizar o potencial deste grupo para realização de entrevistas, assim que estes, por espontaneidade, já relatavam por escrito suas opiniões nos questionários a respeito de algumas questões.

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.

ALBUQUERQUE, G. T. G. T. de. **As relações entre significado do dinheiro e significado do salário para motoristas e cobradores de transporte coletivo urbano**. Belém, 2003. Dissertação (Mestrado) - Curso de Mestrado em Psicologia, Centro de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Pará.

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.

ANDERSON, James. C., GERBING, David W. Structural equation modeling in practice: a review and recommended two-step approach. **Psychological Bulletin**, v.103, n.3, p.411-423, 1988.

ARRUDA, P. B. **Uma investigação sobre o efeito disposição**. 2006. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.

BANCO CENTRAL DO BRASIL . BCB. **Cadernos BC Série Educativa**. 2002. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/Pre/educacao/cadernos/dinheiro.pdf>>. Acesso em: 27 janeiro 2012.

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

BODIE, Z. **Finanças**. S Bookman, São Paulo, ed. 1, set, 2001.

BODDINGTON, L.; KEMP, S. Student debt, attitudes towards debt, impulsive buying, and financial management. **New Zealand Journal of Psychology**. v. 28, n. 2, p. 89-93, December 1999.

BRANCO, C. D. **Antropomarketing**: A influência da cultura no comportamento do consumidor. 2005.

CHIEN, Y.; DEVANEY, S. The effects of credit attitude and socioeconomic factors on credit card and installment debt. **The Journal of Consumer Affairs**. v. 35, n. 1, p. 162-179, 2001.

CHURCHILL, Gilbert A. Jr. A paradigm of developing better measures of marketing constructs. **Journal of Marketing Research**, v.16, p.64-73, 1979.

COBRA, Marcos. Administração de Marketing. São Paulo: Atlas, 1992.

COOPER, R. R.; SCHINDLER, P. S. **Métodos de Pesquisa em Administração**. 7. ed. São Paulo: Artmed , 2001.

DAVIES, E.; LEA, S. E. G. Student attitudes to student debt. **Journal of Economic Psychology**. North-Holland, v. 16, p. 663-679, 1995.

DIAS, M. M. Moda e mercado do olhar. In: ZILLOTTO, D.M. (org). **O consumidor: objeto da cultura**. Petrópolis: Vozes, 2003.

DITTMAR, H. Gender identity-related meanings of personal possessions. **British Journal of Social Psychology**. n. 28, p.159-170, 1996.

DODD, N. A sociologia do dinheiro. Rio de Janeiro: FGV, 1997.

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

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

FERREIRA, V. R. de M. **Psicologia econômica: origens, modelos, propostas**. São Paulo, 2007. Tese (Doutorado em Psicologia Social) – Programa de Estudos Pós-Graduados em Psicologia Social da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP).

_____. **Psicologia econômica: estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FIELD, A. **Descobrendo a estatística usando o SPSS**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.

FLEITH, J.; LIMA, C. M. **Comportamento do Consumidor: Fatores que Influenciam no Processo de Decisão de Compra dos Consumidores**. 2006.

FLINT, T. A. Predicting student loan defaults. **Journal of Higher Education**. v. 68, n. 3, p. 322-354, May/June 1997.

FURNHAM, A. "Many sides of the coin: the psychology of money usage". **Personality and Individual Difference**. n. 5, p. 501-9, 1984.

_____. Attitudinal correlates and demographic predictors of monetary beliefs and behaviours. **Journal of Organisational Behavior**, 17(4), p.375-388, 1996.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1989.

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.

GREENE, L. L. An economic analysis of student loan default. **Educational Evaluation and Policy Analysis**. v. 11, n. 1, p. 61-68, Spring 1989.

GUDIN, E. **Princípios de economia monetária**. 5. ed. Rio de Janeiro: Agir, 1965.

HAIR, Jr. J. F.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L.; BLACK, W. **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HALFELD, M.; TORRES, F. F. L. Finanças Comportamentais: aplicações no contexto brasileiro. **RAE – Revista de Administração de Empresas**. v. 41, n. 2, p. 64-71. Abr/Jun 2001.

KIRCHLER, E.; HÖLZL, E. Economic Psychology. **International Review of Industrial and Organization Psychology**. 18: 29-81. University of Manchester, 2003.

KEEGAN, W. J.; GREEN, M. C. **Princípios de Marketing Global**. São Paulo: Saraiva, 2003.

KIM, H.; DEVANEY, S. A. *The determinants of outstanding balances among credit card revolvers*. **Financial Counseling and Planning**. v. 12, n. 1, p. 67-78, 2001.

KIDWELL, B.; TURRISI, R.. *An examination of college student money management tendencies*. **Journal of Economic Psychology**. North-Holland, v. 25, p. 601-616, 2004.

KOTLER, P. **Administração de Marketing: análise, planejamento, implementação e controle**. 5. ed., São Paulo: Atlas, 1998.

KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. **Princípios de Marketing**. São Paulo: Prentice Hall, 2003.

KRUEGER, D. **The last taboo: Money as symbol and reality in psycho therapy and pshcyoanalysis**. New York: Brunner Mazel, Inc., 1986.

LARAIA, R. B. **Cultura: um conceito antropológico**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2000.

LAUER, I. D. Expectativas quanto ao primeiro emprego e relação com valores. (Dissertação de Mestrado não publicada), Universidade Federal do Pará, Belém, Pará. 2003.

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.

LIM, V. K. G.; TEO, T. S. H. **Sex, money and financial hardship: An empirical study of attitudes towards money among undergraduates in Singapore**. n. 18, p. 369-386, 1996.

LYNN, R., YAMAUCHI, H.; TACHIBANA, Y. Attitudes related to work of adolescents in the United Kingdom and Japan. **Psychological Reports**, 68(2), p.403-410, 1991.

LOEWENSTEIN, G. Out of control: Visceral influences on behavior. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 3, n. 65, pp. 272-292, 1996.

LOPES, J. C.; ROSSETTI, J. P. **Economia monetária**. São Paulo: Atlas, 2002.

MACEDO, J. S. **Teoria do prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos**. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Curso de Pós-graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, 2003.

MADANES, C. C. **O Significado Secreto do Dinheiro... e como ele atua nas famílias despertando amor, inveja, compaixão e raiva**. São Paulo: Editorial Psy, 1997.

MALHOTRA; N. K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. Tradução Nivaldo Montingelli Jr. e Alfredo Alves de Farias, 3ed., Porto Alegre, Bookman, p. 720, 2001.

_____. **Pesquisa de Marketing: uma orientação aplicada**. Tradução Laura Bocco. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

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

MAUSS, M. Ensaio sobre a dádiva – forma e razão da troca nas sociedades arcaicas. In: _____. **Sociologia e Antropologia**. São Paulo: EPU, 1974.

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.; TAMAYO, A. Escala de significado do dinheiro: desenvolvimento e validação. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**. n. 15, Vol. 2, 93-105, 1999.

MOREIRA, A. S. **Valores e dinheiros: um estudo transcultural da relação entre prioridades de valores e significado do dinheiro para indivíduos**. Tese de doutorado não-publicada, Universidade de Brasília, Brasília, 2000.

MOREIRA, A. S. Dinheiro no Brasil: Um estudo comparativo do significado do dinheiro entre as regiões geográficas brasileiras. **Revista Estudos de Psicologia**, v.7, n.2, 2002.

MOURA, A. G. **Impacto dos Diferentes Níveis de Materialismo na Atitude ao Endividamento e no Nível de Dívida para Financiamento do Consumo nas Famílias de Baixa Renda do Município de São Paulo**. 2005. 174 f. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getulio Vargas, São Paulo, 2005.

NEEDLEMAN, J. **O dinheiro e o significado da vida**. São Paulo: Editora Cultrix, 1991.

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

NOFSINGER, J. R. **A Lógica do Mercado**. Fundamento: São Paulo, 2006.

NORVILITIS, J. M. et al. Factors influencing levels of credit-card debt in college students. **Journal of Applied Social Psychology**. v. 33, n. 5, p. 935-947, 2003.

_____. et al. Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students. **Journal of Applied Social Psychology**. v. 36, n. 6, p.1395-1413, 2006.

OLIVEN, R. G. De olho no dinheiro dos Estados Unidos. Estudos Históricos, Rio de Janeiro, n.27, 2001.

PEREIRA, G. M. G. **A energia do dinheiro**. 2 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

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

PIROG III, S. F.; ROBERTS, J. A. Personality and credit card misuse among college students: the mediating role of impulsiveness. **Journal of Marketing Theory and Practice**. v. 15, n. 1, p. 65-77, Winter 2007.

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.

ROBERTS, J. A.; JONES, E. *Money attitudes, credit card use, and compulsive buying among American college students*. **The Journal of Consumer Affairs**. v. 35, n. 2, p. 213-240, 2001.

SANTOS, J. H. A.; DALMORO, M.; JUSTEN Jr., A. A.; MIRANDA, G. D.; VIEIRA, K. M. Significados do Dinheiro: A visão do futuro Administrador. In: XI SEMINÁRIOS DE ADMINISTRAÇÃO - SEMEAD, 2008, FEA/USP, São Paulo.

SCHIFFMAN, L. G.; KANUK, L. L. **Comportamento do Consumidor**. Rio de Janeiro: Prentice Hall, 2000.

SCHUMACKER, Randall E., LOMAX, Richard G. **A beginner's guide to structural equation modeling**. New Jersey, Lawrence Erlbaum, 1996, 286p.

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

SEAWARD, H. G.; KEMP, S. Optimism bias and student debt. **New Zealand Journal of Psychology**. v. 29, n. 1, p. 17-19, June 2000.

SEGUNDO FILHO, J. **Finanças Pessoais: invista no seu futuro**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

SHILLER, R. J. **From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance**, Cowles Foundation Discussion Paper, no.1385. New Haven, 2002

SILVA, E. D. **Gestão em Finanças Pessoais: uma metodologia para se adquirir educação e saúde financeira**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2004.

SIMON, H. A. **Administrative behavior**. Totawa, NJ: Littlefield, Adams, 2 ed, 1957.

SIMON, H. **Comportamento Administrativo: estudo do processo decisório nas organizações administrativas**. Rio de Janeiro: FGV, 1979.

SMITH, A. **An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations**. New York, NY: Modern Library, 1937.

SORTINO, F. A. **From alpha to omega**. In SORTINO, F. A., & SATCHELL, S., (org). *Managing down side risk in financial markets: Theory, practice and implementation* (pp. 3-25). Butterworth Heinemann: Oxford, 2001.

SOUZA, R. B. **Acervo do museu de valores: os ícones do povo brasileiro na moeda nacional, de 1961 a 2000**. Dissertação (Mestrado). Universidade Católica de Goiás -UCG, Goiânia, 2006.

SOUZA, C. A. N.; MAGALHÃES, C. F.; SANTOS, I. F. P.; CALVOSA, M.V.D. **Finanças comportamentais: o perfil do tomador de crédito e seu planejamento de vida**. XXI Enangrad, Brasília 2010

TANG, D. S. H. The meaning of money revisited. **Journal of Organizational Behavior**, 13(2), 197-202, 1992.

TANG, D. S. H. The development of a short money ethic scale: Attitudes toward money and pay satisfaction revisited. **Personality & Individual differences**, 19(6), 809-816, 1995.

TANG, T. L. P.; WHITESIDE, H. D. **Money attitudes among university faculty**. Paper presented at the 43rd Annual Convention of The Southwestern Psychological Association, Fort Worth, Tx - US. April 17-19, 1997

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. **Science**, Set/1974.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, New York, v. 4, n. 2, p. 263-291, 1979

VAN RAAIJ, W.F. (1999) 'The Psychological Foundation of Economics: The History of Consumer Theory', in Tan, C.T. and Sheth, J.N. (eds) **Historical Perspective in Consumer Research: National and International Perspectives**, Singapore, National University of Singapore: 8-13.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

VILA NOVA, S. **Introdução à sociologia**. São Paulo: Atlas, 2000.

WEATHERFORD, Jack. A história do dinheiro – do arenito ao *cyberspace*. São Paulo: Negócio Editora, 1999.

WEATHERFORD, J. M. **A história do dinheiro**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

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

YAMAUCHI, K. T.; TEMPLER, D. I. The development of a money attitude scale. **Journal of Personality Assessment**, 46(5), 522-528, 1982.

ZERRENNER, S. A. **Estudo Sobre as razões para a população de baixa renda**. 2007. (Dissertação de Mestrado em Ciências Administrativas) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

APÊNDICES

APÊNDICE A - Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

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

Título do estudo: Diferentes formas de ver o dinheiro: a ótica dos jovens que vem estudar em Santa Maria.

Pesquisador(es) responsável(is): Prof. Dr. Luis Felipe Dias Lopes

Instituição/Departamento: UFSM/ Departamento de Ciências Administrativas

Telefone para contato: (55) 8411-7626

Local da coleta de dados: UFSM

Prezado(a) Senhor(a):

- Você está sendo convidado(a) a responder às perguntas deste questionário de forma totalmente **voluntária**.
- Antes de concordar em participar desta pesquisa e responder este questionário, é muito importante que você compreenda as informações e instruções contidas neste documento.
- Os pesquisadores deverão responder todas as suas dúvidas antes que você se decidir a participar.
- Você tem o direito de **desistir** de participar da pesquisa a qualquer momento, sem nenhuma penalidade e sem perder os benefícios aos quais tenha direito.

Objetivo do estudo: Entender a comportamento financeiro dos jovens que se mudam para Santa Maria com o intuito de estudar e assim sendo se vêem obrigados a ter contato com finanças pessoais pela distância de suas famílias. Deseja-se mostrar como esses jovens enxergam o dinheiro, qual o significado deste para eles.

Procedimentos. Sua participação nesta pesquisa consistirá apenas no preenchimento destes questionários, respondendo às perguntas formuladas.

Benefícios. Esta pesquisa trará maior conhecimento sobre o tema abordado, sem benefício direto para você.

Riscos. O preenchimento deste questionário não representará qualquer risco de ordem física ou psicológica para você, porém pode causar algum desconforto emocional devido ao cunho pessoal das perguntas.

Sigilo. As informações fornecidas por você terão sua privacidade garantida pelos pesquisadores responsáveis. Os sujeitos da pesquisa não serão identificados em nenhum momento, mesmo quando os resultados desta pesquisa forem divulgados em qualquer forma.

Ciente e de acordo com o que foi anteriormente exposto, eu _____, estou de acordo em participar desta pesquisa, assinando este consentimento em duas vias, ficando com a posse de uma delas.

Santa Maria, ____ de _____ de _____

Assinatura do sujeito de pesquisa/representante legal N. identidade

(para casos de pacientes menores de 18 anos, analfabetos, semi-analfabetos ou portadores de deficiência auditiva ou visual)

Declaro que obtive de forma apropriada e voluntária o Consentimento Livre e Esclarecido deste sujeito de pesquisa ou representante legal para a participação neste estudo.

Santa Maria, _____ de _____ de _____

Assinatura do responsável pelo estudo

Mestranda Claudia Lunardi
e-mail: claulunardis@hotmail.com

Se você tiver alguma consideração ou dúvida sobre a ética da pesquisa, entre em contato:
Comitê de Ética em Pesquisa - CEP-UFSM
Av. Roraima, 1000 - Prédio da Reitoria – 7º andar – Campus Universitário – 97105-900 – Santa Maria-RS - tel.: (55) 32209362 – e-mail: comiteeticapesquisa@mail.ufsm.br

APÊNDICE B - TERMO DE CONFIDENCIALIDADE

Título do estudo: Diferentes formas de ver o dinheiro: a ótica dos jovens que vem estudar em Santa Maria.

Pesquisador(es) responsável(is): Prof.º Dr.º Luis Felipe Dias Lopes

Instituição/Departamento: UFSM/ Departamento de Ciências Administrativas

Telefone para contato: (55) 8411-7626

Local da coleta de dados: UFSM

Os pesquisadores do presente projeto se comprometem a preservar a privacidade dos alunos da Universidade Federal de Santa Maria - UFSM, cujos dados serão coletados a partir da aplicação de questionários. Concordam, igualmente, que estas informações serão utilizadas única e exclusivamente para execução do presente projeto. As informações somente poderão ser divulgadas de forma anônima e serão mantidas no Departamento de Ciências Administrativas, no Núcleo de Pesquisa em Administração por um período de cinco anos, sob a responsabilidade do Sr. Luis Felipe Dias Lopes. Após este período, os dados serão destruídos. Este projeto de pesquisa foi revisado e aprovado pelo Comitê de Ética em Pesquisa da UFSM em 01/07/2011, com o número do CAAE 0131.0.243.000-11

Santa Maria,dede 2011.

.....
Prof. Dr. Luis Felipe Dias Lopes

APÊNDICE C - Instrumento de Coleta de Dados



Universidade Federal de Santa Maria
Mestrado em Administração

PARTE I

1. **Idade:** _____ anos.

2. **Sexo:** 2.1 () Feminino 2.2 () Masculino

3. **Qual cidade residia anteriormente?** _____.

4. **Estado civil**

4.1 () Casado/Amigado

4.2 () Solteiro

4.3 () Viúvo

4.4 () Separado

5. **Possui filhos?**

5.1 () Não 5.2 () Sim. Quantos? _____.

6. **Sua moradia em Santa Maria é?**

6.1 () Própria

6.2 () Alugada

6.3 () Mora na Casa do Estudante

6.4 () Mora com parentes

6.5 () Mora em pensão

6.6 () Outra. Qual? _____.

7. **Com quem você reside em Santa Maria?**

7.1 () Amigos

7.2 () Irmãos

7.3 () Outros parentes

7.4 () Sozinho

7.5 () Pais

7.6 () Família

7.7 () Outro Qual? _____.

8. **Como você fez seus estudos de Ensino Médio ou equivalente?**

8.1 () Todo em escola pública

8.2 () Todo em escola particular

8.3 () Maior parte em escola pública

8.4 () Maior parte em escola particular

8.5 () Supletivo

8.6 () Outro Qual? _____.

9. **Qual curso de graduação que você realiza? E qual semestre frequenta?**

_____.

10. Qual o principal motivo que o levou a optar pelo curso em que está se inscrevendo?

- 10.1 () Pequena concorrência às vagas
- 10.2 () Bom nível de exigência do curso
- 10.3 () Possibilidade de ganho financeiro considerável
- 10.4 () Facilidade de mercado de trabalho
- 10.5 () Prestígio social da profissão
- 10.6 () Atendimento às minhas aptidões e interesses
- 10.7 () Influência de familiares
- 10.8 () Aperfeiçoamento de meu exercício profissional atual
- 10.9 () Compatibilidade de horário com minha atual profissão
- 10.10 () Outro motivo

11. Qual a escolaridade de seu pai?

- 11.1 () Ensino Fundamental incompleto
- 11.2 () Ensino Fundamental completo
- 11.3 () Ensino Médio incompleto
- 11.4 () Ensino Médio completo
- 11.5 () Ensino Superior
- 11.6 () Pós-Graduação
- 11.7 () Sem escolaridade

12. Qual a escolaridade de sua mãe?

- 12.1 () Ensino Fundamental incompleto
- 12.2 () Ensino Fundamental completo
- 12.3 () Ensino Médio incompleto
- 12.4 () Ensino Médio completo
- 12.5 () Ensino Superior
- 12.6 () Pós-Graduação
- 12.7 () Sem escolaridade

13. Qual a ocupação principal de seu pai?

- 13.1 () Proprietário de empresa
- 13.2 () Profissional liberal
- 13.3 () Militar (federal ou estadual)
- 13.4 () Trabalhador na área de indústria
- 13.5 () Trabalhador na área de comércio
- 13.6 () Trabalhador na área de agropecuária
- 13.7 () Trabalhador na área de prestação de serviço
- 13.8 () Funcionário público
- 13.9 () Atleta ou artista
- 13.10 () Dona de casa
- 13.11 () Aposentado
- 13.12 () Outros
- 13.13 () Não trabalha

14. Qual a ocupação principal de sua mãe?

- 14.1 () Proprietário de empresa
- 14.2 () Profissional liberal
- 14.3 () Militar (federal ou estadual)
- 14.4 () Trabalhador na área de indústria
- 14.5 () Trabalhador na área de comércio
- 14.6 () Trabalhador na área de agropecuária
- 14.7 () Trabalhador na área de prestação de serviço
- 14.8 () Funcionário público
- 14.9 () Atleta ou artista
- 14.10 () Dona de casa
- 14.11 () Aposentado
- 14.12 () Outros
- 14.13 () Não trabalha

15. Qual é sua fonte de sustento em Santa Maria ?

- 15.1 () Pais
 15.2 () Avós
 15.3 () Outros parentes
 15.4 () Bolsa de estudos
 15.5 () Emprego de carteira assinada
 15.6 () Estágio remunerado
 15.7 () Outra fonte Qual? _____.

16. Qual a renda total mensal, em salários mínimos, de sua família? (Salário mínimo atual é de R\$ 545,00)

- 16.1 () Até 01 salário mínimo (R\$ 544,00).
 16.2 () De 01 (R\$ 545,00) até menos de 02 salários mínimos (R\$ 1.089,99).
 16.3 () De 02 (R\$ 1.090,00) até menos de 03 salários mínimos (R\$ 1.634,99).
 16.4 () De 03 (R\$ 1.635,00) até menos de 04 salários mínimos (R\$ 2.179,99).
 16.5 () De 04 (R\$ 2.180,00) até menos de 05 salários mínimos (R\$ 2.724,99).
 16.6 () De 05 (R\$ 2.725,00) até menos de 07 salários mínimos (R\$ 3.814,99).
 16.7 () De 07 (R\$ 3.815,00) até menos de 09 salários mínimos (R\$ 4.904,99).
 16.8 () De 09 (R\$ 4.905,00) até menos de 11 salários mínimos (R\$ 5.994,99).
 16.9 () De 11 (R\$ 5.995,00) até menos de 13 salários mínimos (R\$ 7.084,99).
 16.10 () De 13 (R\$ 7.085,00) até menos de 15 salários mínimos (R\$ 8.174,99).
 16.11 () De 15 (R\$ 8.175,00) até menos de 17 salários mínimos (R\$ 9.264,99).
 16.12 () De 17 (R\$ 9.265,00) salários mínimos ou mais

17. Com relação aos seus gastos? Você diria que:

- 17.1 () Gasto mais do que ganho
 17.2 () Gasto igual ao que ganho
 17.3 () Gasto menos do que ganho

18. Com que frequência você consegue poupar?

- 18.1 () Sempre
 18.2 () Frequentemente
 18.3 () Raramente
 18.4 () Algumas vezes
 18.5 () Nunca

19. Qual era sua interação com o dinheiro antes de vir pra Santa Maria?

- 19.1 () Já tinha responsabilidades de pagar contas e controlar meu dinheiro.
 19.2 () Tinha mesada para meus gastos e controlava este dinheiro.
 19.3 () Tinha mesada para meus gastos, mas sempre precisava mais dinheiro.
 19.4 () Não tinha nenhuma preocupação com dinheiro.

Parte II

Instruções - Para responder às questões, utilize a escala de concordância abaixo:

Discordo Totalmente	Discordo	Indiferente	Concordo	Concordo Totalmente	
1	2	3	4	5	
01-Dinheiro ajuda a ser feliz	1	2	3	4	5
02-Dinheiro gera desconfiança entre pessoas	1	2	3	4	5
03-A classe pobre é excluída dos direitos sociais	1	2	3	4	5
04-Quem tem dinheiro tem autoridade sobre os outros	1	2	3	4	5
05-Quem tem fé sabe que precisa fazer caridade	1	2	3	4	5
06-Dinheiro possibilita ascensão social	1	2	3	4	5
07-Dinheiro provoca angústia	1	2	3	4	5
08-O dinheiro constrói um mundo melhor	1	2	3	4	5
09-Dinheiro traz reconhecimento social	1	2	3	4	5
10-Pessoas pobres são impedidas de ir a lugares freqüentados por gente rica	1	2	3	4	5
11-Dinheiro significa prazer	1	2	3	4	5
12-Com dinheiro eu patrocinaria o desenvolvimento das artes	1	2	3	4	5
13-Acho importante ter seguro de vida	1	2	3	4	5
14-Dinheiro gera progresso	1	2	3	4	5
15-Dinheiro causa assassinatos	1	2	3	4	5
16-O dinheiro ajuda a tornar as relações amorosas mais agradáveis	1	2	3	4	5
17-Quem é rico impõe sua personalidade	1	2	3	4	5
18-O dinheiro ajuda a evolução da humanidade	1	2	3	4	5
19-Gosto de ajudar amigos em dificuldades financeiras	1	2	3	4	5
20-Dinheiro atrai inveja	1	2	3	4	5
21-O dinheiro representa a busca de felicidade	1	2	3	4	5
22-Ficarei completamente realizado quando atingir a situação que determinei para mim	1	2	3	4	5
23-Dinheiro é sinônimo de dominação	1	2	3	4	5
24-Dinheiro é uma coisa complicada para mim	1	2	3	4	5
25-Quem tem dinheiro é o centro das atenções	1	2	3	4	5
26-Crianças ricas são ensinadas a evitar contato com crianças pobres	1	2	3	4	5
27-Dinheiro lembra dívidas	1	2	3	4	5
28-O dinheiro ajuda as pessoas a gostarem mais de si mesmas	1	2	3	4	5

Discordo Totalmente	Discordo	Indiferente	Concordo	Concordo Totalmente	
1	2	3	4	5	
29-Recompensas espirituais são mais importantes que dinheiro	1	2	3	4	5
30-As pessoas deveriam dar menos importância aos bens materiais	1	2	3	4	5
31-Quem tem dinheiro é o primeiro a ser atendido em todos os lugares	1	2	3	4	5
32-Pensar em dinheiro me deixa deprimido	1	2	3	4	5
33-As pessoas tentam agradar quem tem dinheiro	1	2	3	4	5
34-Dinheiro gera desarmonia nas famílias	1	2	3	4	5
35-Com dinheiro eu investiria em pesquisas científicas	1	2	3	4	5
36-Dinheiro facilita a vida sexual das pessoas	1	2	3	4	5
37-Dinheiro provoca desavenças com parentes	1	2	3	4	5
38-Dinheiro gera ingratidão	1	2	3	4	5
39-Quero deixar minha família amparada financeiramente quando eu morrer	1	2	3	4	5
40-As pessoas submetem-se a quem tem dinheiro	1	2	3	4	5
41-Pessoas negras e pobres são vistas como perigosas	1	2	3	4	5
42-O dinheiro torna as pessoas oportunistas	1	2	3	4	5
43-Dinheiro é sinônimo de dor de cabeça	1	2	3	4	5
44-Dinheiro atrai felicidade	1	2	3	4	5
45-Dinheiro trai falsos amigos	1	2	3	4	5
46-Dinheiro garante prosperidade para a sociedade	1	2	3	4	5
47-O dinheiro facilita a convivência familiar	1	2	3	4	5
48-Dinheiro provoca descontrole emocional	1	2	3	4	5
49-Ajudar quem precisa é melhor que guardar dinheiro	1	2	3	4	5
50-Os pais devem ensinar os filhos a serem generosos	1	2	3	4	5
51-Quem é rico pode impor sua opinião	1	2	3	4	5
52-Quem tem dinheiro é valorizado socialmente	1	2	3	4	5
53-Eu uso o meu dinheiro para ficar contente	1	2	3	4	5
54-Acho importante fazer convênios de saúde	1	2	3	4	5
55-Dinheiro provoca traições	1	2	3	4	5
56-Quem tem dinheiro deve empregá-lo no desenvolvimento do país	1	2	3	4	5
57-Dinheiro traz esperança no futuro	1	2	3	4	5
58-O dinheiro facilita a vida da humanidade	1	2	3	4	5
59-Ter dinheiro é ter poder	1	2	3	4	5
60-É dever de todas as pessoas dividirem o que têm	1	2	3	4	5
61-Tenho pesadelos por causa de dinheiro	1	2	3	4	5

Discordo Totalmente	Discordo	Indiferente	Concordo	Concordo Totalmente	
1	2	3	4	5	
62-Dinheiro significa poder viajar	1	2	3	4	5
63-Eu investiria dinheiro em eventos culturais	1	2	3	4	5
64-Quem tem dinheiro pode cometer crimes impunemente	1	2	3	4	5
65-Dinheiro provoca frustrações	1	2	3	4	5
66-Quem tem dinheiro passa por cima das normas estabelecidas	1	2	3	4	5
67-Basta crer em Deus para ter as necessidades atendidas	1	2	3	4	5
68-O dinheiro provoca jogos de interesse	1	2	3	4	5
69-Dinheiro significa status social	1	2	3	4	5
70-Dinheiro lembra contrastes sociais	1	2	3	4	5
71-Quando compro coisas novas esqueço meus problemas	1	2	3	4	5
72-Sou desapegado das coisas materiais	1	2	3	4	5
73-Tenho medo de gastar mais do que posso	1	2	3	4	5
74-É preciso ter dinheiro para ter prestígio	1	2	3	4	5
75-Dinheiro provoca casamentos por interesse	1	2	3	4	5
76-Dinheiro resolve problemas sociais	1	2	3	4	5
77-Crianças ricas são educadas para mandar	1	2	3	4	5
78-Eu investiria dinheiro em inovações tecnológicas	1	2	3	4	5
79-Dinheiro provoca ilusões	1	2	3	4	5
80-Quem tem dinheiro se livra de entrar em filas	1	2	3	4	5
81-Dinheiro provoca neuroses	1	2	3	4	5
82-Dinheiro ajuda a ter harmonia familiar	1	2	3	4	5