

## OS SIGNIFICADOS DO DINHEIRO: AS DIFERENTES FACES DA MESMA MOEDA

**Kelmara Mendes Vieira (UFSM)**

kelmara@smail.ufsm.br

**Marlon Dalmoro (UFSM)**

marlondalmoro@gmail.com

**Ari Aloisio Justen Júnior (UFSM)**

arijusten@yahoo.com.br

**João Heitor de Avila Santos (UFSM)**

joao.heitor.avila@hotmail.com

**Guilherme Diehl Miranda (UFSM)**

gd.miranda@yahoo.com.br



*O presente estudo tem como objetivo geral avaliar o significado do dinheiro. Especificamente, busca-se a identificação dos fatores relevantes que são atribuídos ao dinheiro e avalia-se a influência do gênero na definição destes fatores. Parra isto, foi realizado uma survey junto a 211 estudantes de graduação. Os dados foram coletados por meio de questionário e analisado com a técnica de Análise Fatorial Exploratória. Foram obtidos cinco fatores relevantes: o principal deles, contribuindo para com 27,43% para a explicação da variância foi o fator denominado “realização”; o segundo fator representa a dimensão “poder”; o terceiro fator e o quinto fator estão mais ligados à forma com que os indivíduos lidam com dinheiro; o quarto fator é o fator mais negativo, pois associa a visão do dinheiro como um causador de “sofrimento”. Não foram obtidas diferenças significativas para a análise entre os gêneros. De maneira geral, este estudo demonstra que o dinheiro apresenta um significado que vai muito além do papel de ser uma moeda de troca. Suas faces estão associadas a diversas características da sociedade, envolvendo desde características culturais, sociais e econômicas. Conseqüentemente suas simbologias também são diversas, incluindo desde o poder e a realização até o medo e o sofrimento.*

*Palavras-chaves: Dinheiro, valores, análise fatorial*

## 1. Introdução

Desde os primórdios da humanidade, o homem desenvolvia diferentes formas de comércio, baseados simplesmente na troca ou escambo. Uma mercadoria era avaliada de acordo com a quantidade de tempo ou força de trabalho gasta na sua produção. No entanto, com o surgimento das moedas, o valor das mercadorias passou a ganhar um novo indexador, independente da força de trabalho. Este indexador ganhou expressão com o surgimento dos bancos e emissão de papel moeda, ou seja, este indexador passou a ser uma moeda confeccionada por algum material nobre, ou mesmo uma cédula de papel. Desde então, o dinheiro tem permeado a sociedade e se transformado em um elemento viabilizador de trocas.

Esta 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). No entanto, o dinheiro, que deveria ter o papel de ser um intermediário de trocas, na sociedade atual, assume diversos papéis. Diante desta situação, algumas pesquisas têm surgido 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.

Diante desta contextualização, o presente estudo tem como objetivo geral avaliar o significado do dinheiro. Especificamente, busca-se a identificação dos fatores relevantes que são atribuídos ao dinheiro e avalia-se a influência do gênero na definição destes fatores. Para isto, o estudo está composto por cinco partes incluindo este capítulo introdutório. O segundo capítulo apresenta o referencial teórico acerca do tema em estudo. No terceiro capítulo é descrito o método do trabalho e no quarto capítulo são apresentados os resultados da pesquisa empírica. Por fim, são expostas as considerações finais do estudo.

## 2. Referencial teórico

O conceito de dinheiro possui uma definição ampla. De acordo com o Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa, dinheiro é definido como: “meio de troca convencional, na forma de moedas ou cédulas, us. Na compra de bens, serviços, força de trabalho, divisas estrangeiras ou nas demais transações financeiras, emitido e controlado pelo governo de cada país, que é o único que pode emití-lo e fixar o seu valor” (HOUAISS, 2004, p. 78).

Esta definição apresenta a idéia de alguns usos relatados do dinheiro, assim observa-se que o dinheiro assume diversas formas e significados. O dinheiro também pode ser definido como um instrumento de comércio e como medida de valor (Smith, 1937), tem um impacto significativo no comportamento das pessoas, no desempenho e efetividade nas organizações. Esse significado está diretamente relacionado com a percepção das pessoas sobre materialismo e seus comportamentos. As atitudes das pessoas sobre o dinheiro tornam-se um tópico importante para pesquisa em diversas áreas, por exemplo, na psicologia econômica e na administração de recursos humanos.

O dinheiro é produto da criação humana que assume diversas funções básicas: instrumento de troca, padrão de valor, reserva de valor e meio de pagamento. Ele não é um elemento presente na natureza, não é algo natural como, por exemplo, a fala, e embora seja usado como se ele sempre tivesse existido. No entanto, o dinheiro é apenas um símbolo, algo que não tem vida própria, que simboliza outra coisa, que está no lugar de algo. Desempenhando nada mais que a função de símbolo, ou seja, substituir o objeto representado (BUITONI,1997).

As diferentes funções que o dinheiro possui perante a sociedade, criam concepções diferentes nas pessoas, visto que o seu papel como um viabilizador de troca se expande. Durante as ultimas duas décadas houve um aumento significativo do interesse em conceitos de dinheiro o que gerou uma ampliação na pesquisa sobre o assunto (CHIU et al., 2001; FURNHAM, 1984; HENEMAN, 1992; MILKOVICH e NEWMAN, 2002; RYNES e GERHART, 2000; TANG, 1992).

### **Diferentes concepções de dinheiro entre os gêneros**

Na busca da mensuração da concepção de dinheiro por parte de diferentes pessoas, McClure (1984) verificou que as diferenças entre as atitudes relacionadas ao dinheiro têm geralmente os mesmos descuidos em sexo, educação, ocupação ou religião. Por outro lado, outros pesquisadores têm mostrado que homens e mulheres geralmente assimilam diferentes significados às suas posses.

Dittmar (1989) analisou os gêneros relacionados e os significados dos bens pessoais e descobriu que as mulheres identificam nos ativos financeiros uma forma menos significativa do que os homens. Na mesma linha, Prince (1993) argumentou que o significado do dinheiro e outros bens materiais estão relacionados a um dos sexos. As mulheres geralmente favorecem e identificam posses que representam relações interpessoais mais do que os homens. Lynn (1993) estudou as diferenças de sexo na competitividade e na valorização da moeda em vinte países, encontrando que o sexo masculino apresenta resultados superiores em relação ao sexo feminino quanto a valorização de dinheiro e à atitudes positivas em direção ao dinheiro.

As diferenças entre os sexos no significado e usos do dinheiro podem ser compreendidas pela estrutura da sociedade. Rudmin (1990) sugeriu que o dinheiro significa poder para os homens, enquanto as mulheres parecem não entender valor monetário ou procurar por ele, ao contrario dos homens. O poder derivado de dinheiro tem sido historicamente restrito aos homens. Os homens tendem a pensar em dinheiro, e em que termos as coisas podem ser convertidas.

Zelizer (1989) argumenta que os ganhos das mulheres domésticas têm sofrido historicamente uma banalização – os rendimentos das esposas estão sendo tidos como ganhos suplementares e foram tratados com designação de pagar despesas familiares, como por exemplo, a educação da criança ou da família, férias ou fins de semana, e principalmente com gastos superficiais como comprar jóias ou roupas. Por outro lado, os ganhos dos homens foram utilizados para efeitos mais graves, tais como fornecer alimentos e abrigo para a família. A banalização dos salários das mulheres tem sido uma prática estabelecida ao longo do tempo e tem sido enraizada na sociedade e na influência do sexo masculino e feminino quanto a atitudes em relação ao dinheiro.

Além de diferenças entre gêneros, outros pesquisadores afirmam que as experiências passadas também podem influenciar as atitudes relacionadas a dinheiro. Por exemplo, Abelson e Prentice (1987) observaram que a maneira pela qual as pessoas constroem as suas relações

com os seus bens é uma expressão geral das suas convicções e valores. Estas crenças e valores sobre dinheiro são muitas vezes determinadas pelas experiências anteriores. Do mesmo modo, Gellerman (1963) sugeriu que uma reação da pessoa quanto ao dinheiro é realmente um resumo das experiências vividas ao longo dos anos. Na mesma linha, Wernimont e Fitzpatrick (1972) concluíram que o dinheiro significa coisas diferentes para pessoas diferentes, em função das suas origens e experiências. Reddy (1987) argumentou que as perspectivas de um homem rico e pobre são muitas vezes diferentes em termos de como eles gastam dinheiro.

## **2.2 Valores do dinheiro**

Moreira (2002) a partir da aplicação da Escala de Significado do Dinheiro (ESD) desenvolvida por Moreira e Tamayo (1999), encontrou que o significado do dinheiro pode ser definido por meio dos seguintes componentes:

**Poder:** afirmação da crença de que o dinheiro é fonte de autoridade, prestígio e reconhecimento social, assegurando uma situação privilegiada a quem o possui e permitindo burlar normas sociais.

**Conflito:** significado negativo atribuído ao dinheiro no contexto das relações interpessoais cotidianas. Afirmação da crença de que o dinheiro provoca desconfiança, conflitos, desavenças, mortes, falsidade, neurose e oportunismo.

**Prazer:** afirmação de crenças e sentimentos positivos relacionados ao dinheiro. Conseqüências positivas atribuídas ao dinheiro, tais como: prazer, felicidade, bem-estar psicológico, auto-estima, esperança e harmonia nas relações interpessoais.

**Progresso:** significado positivo atribuído ao dinheiro em relação ao contexto social mais amplo, como promotor de progresso para as sociedades e a humanidade. Afirmação de que o dinheiro é capaz de resolver problemas sociais e construir um mundo melhor.

**Cultura:** significado positivo atribuído ao dinheiro como promotor do desenvolvimento cultural em geral. Disposição pessoal de investir dinheiro no desenvolvimento das ciências, artes, cultura e tecnologia.

**Desapego:** afirmação de crenças e comportamentos envolvendo uma oposição entre dinheiro e espiritualidade e a necessidade de dar mais importância aos valores de solidariedade e generosidade que aos bens materiais.

**Sufrimento:** significado negativo atribuído ao dinheiro no nível da subjetividade envolvendo fortes emoções carregadas de sofrimento e aspectos de desequilíbrio emocional, tais como: angústia, depressão, frustração e impotência.

**Desigualdade:** significado negativo atribuído ao dinheiro como fonte de desigualdade social, segregação e preconceito. Percepção de que o dinheiro cria uma forte demarcação no espaço social, dificultando o acesso de quem não o possui a lugares e pessoas.

**Estabilidade:** significado positivo atribuído ao dinheiro como fonte de estabilidade e segurança. Envolvem a importância de ter as necessidades básicas asseguradas e estabilidade financeira.

Nesta mesma linha, Lim e Teo (1996) avaliaram as atitudes em relação ao dinheiro entre estudantes universitários em Singapura e demonstraram que os valores do dinheiro são:

**Obsessão:** forma primária da dimensão do dinheiro que compreende itens que tratam as preocupações do indivíduo com assuntos relacionados a dinheiro. Tais assuntos podem ser em forma de crenças de que o dinheiro pode resolver todos os problemas dele, dinheiro é o único item com o qual pode contar, assim como dinheiro pode comprar tudo. Outro item relacionado com obsessão é a crença de que fazer riquezas é o objetivo mais importante da vida, o tempo deve ser utilizado para ganhar dinheiro, e a vontade de praticamente não utilizar o dinheiro. Indivíduos que são obsessivos por dinheiro freqüentemente fantasiam o que podem fazer com o dinheiro.

**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 eles atraem muitos amigos.

**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 dinheiro, 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.

**Realização:** esta dimensão reflete a medida que o sentimento de ganhar dinheiro está ligado a realização ou 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.

**Avaliação:** reflete uma utilização de 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.

**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 àquelas que têm mais dinheiro que eles.

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

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

Outro modelo que avaliou o comportamento das pessoas com relação ao significado do dinheiro foi o de Tang (1995) que, através de uma análise fatorial mediu os fatores mais importantes com relação ao comportamento das pessoas sobre dinheiro. Os fatores identificados no estudo foram: sucesso, orçamento e perversidade. Foram estudadas também variáveis demográficas e variáveis de personalidade.

Notou-se que os indivíduos que obtinham alto índice na escala, tendiam a ter para si altos valores acerca de dinheiro, tinham muito cuidado com o seu orçamento e baixos valores quanto à religião, os que obtinham baixos valores na escala, tendiam a ser mais velhos, ter baixa satisfação quanto a pagamento, um alto índice de pensamento político e auto-estima, pensamento de que o dinheiro é perverso e consistiam em pessoas do sexo masculino.

### 3. Método

Ao nível epistemológico, o presente estudo possui um cunho quantitativo, com corte transversal, por meio de uma *survey*. Como instrumento de coleta de dados optou-se pela utilização do questionário. Foi construído um questionário com 21 questões com escala tipo Likert de cinco pontos (discordo totalmente – concordo totalmente) e outras duas questões relacionadas ao perfil do entrevistado (sexo e idade). O questionário encontra-se no anexo.

A amostra do estudo é do tipo não-probabilística, selecionada por conveniência, formada por estudantes do curso de administração da Universidade Federal de Santa Maria. Foram entrevistados todos os alunos presentes em sala de aula nos dias 25, 26 e 27 de março de 2008, perfazendo um total de 211 entrevistados.

Com técnica principal de análise adotou-se a Análise Fatorial Exploratória. A Análise Fatorial é um modelo de mensuração das relações entre os indicadores (variáveis observadas) e os fatores. 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 verificar se a Análise Fatorial é adequada para um determinado conjunto de dados sugere-se a aplicação de dois testes. A fim de avaliar se a correlação existente entre as variáveis é significativa, a ponto de apenas alguns fatores serem capazes de representar grande parte da variabilidade dos dados aplica-se o teste de esfericidade de Bartlett. Além disso, deve-se verificar se a correlação entre cada par de variáveis pode ser explicada pelas demais variáveis incluídas no estudo. Então, calcula-se a medida de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) onde valores iguais ou menores do que 0,5 indicam que a Análise Fatorial é insatisfatória para a explicação da correlação de cada par de variáveis pelas demais variáveis consideradas no estudo.

Existem diversos métodos para a estimação das cargas fatoriais, mas dois se destacam: o método das componentes principais e o método da máxima verossimilhança. Neste trabalho, optou-se pelo método das componentes principais para a estimação das cargas fatoriais, pois segundo 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 as variáveis pesquisadas. Entretanto, geralmente o pesquisador busca resumir as informações contidas nas variáveis originais em um número menor de fatores. Para isso, é preciso definir entre os métodos disponíveis, qual será o critério de determinação do número de fatores a serem utilizados. Hair et al. (2005) apresenta diferentes métodos para escolha do número de fatores: determinação a priori; autovalores; gráfico de declive; percentagem da variância; confiabilidade meio a meio e testes de significância. Neste trabalho, optou-se pelo método dos autovalores superiores a um.

Entretanto, nem sempre os fatores escolhidos são de fácil interpretação e às vezes, recorre-se à rotação dos eixos. Neste trabalho optou-se pelo método varimax normalizado.

Para avaliar a confiabilidade dos fatores gerados a partir da Análise Fatorial, adotou-se o Alpha de Crombach. A confiabilidade indica o grau de consistência interna entre os múltiplos indicadores de um fator, referindo-se à extensão na qual um mesmo instrumento de medida

produz resultados coerentes a partir de diversas mensurações. De acordo com Hair et al. (2005), o Alfa de Crombach deve possuir um valor superior a 0,7.

Após a análise da consistência dos fatores, os mesmos foram gerados para as análises seguintes a partir da média das variáveis com altas cargas fatoriais em cada fator. Para avaliar se em média os entrevistados apresentam diferenças entre os fatores foi aplicado um teste *t* de diferença de médias. Neste caso, utilizou-se o teste *t* emparelhado para comparar se um mesmo entrevistado apresenta posições diferentes em dois fatores.

Posteriormente, para a avaliação da influência da variável sexo nas percepções sobre dinheiro, aplicou-se um teste *t* de diferença de média para amostras independentes. Para determinar se o teste *t* deveria ser homocedástico ou heterocedástico, previamente foi aplicado um teste para igualdade de variâncias. Nos casos em que a hipótese de igualdade das variâncias foi aceita (rejeitada) aplicou-se o teste *t* homocedástico (heterocedástico).

#### 4. Análise dos resultados

O perfil dos entrevistados foi avaliado em termos de sexo e idade. Dos 211 entrevistados, 49,8% são do sexo feminino e 50,2% são do sexo masculino. Com relação à idade, a média é de 22 anos, destaca-se ainda que em torno de 75% dos entrevistados possuem entre 17 e 24 anos.

Para a Análise Fatorial foram utilizadas inicialmente as 21 questões do questionário. Optou-se por adotar a análise de componentes principais como método de extração dos fatores e, como método de rotação, aplicou-se à rotação varimax normalizada. Como critério de extração foi definido autovalor maior que um.

As questões 03, 06, 19, e 20 apresentaram índices de comunalidade (respectivamente 0,353, 0,324, 0,400, e 0,255) abaixo do nível de comunalidade aceitável e foram retiradas do estudo. Os testes de adequação e especificidade da amostra de dados também foram satisfatórios. O KMO apresentou um coeficiente de 0,792. O teste de especificidade de Bartlett assumiu o valor 1305,18 significativo a 1%. A Tabela 01 apresenta o percentual de variância explicada por cada fator.

Fatores	Autovalor	Variância Explicada	
		Percentual	Acumulada
1	4,663	27,430	27,430
2	2,369	13,935	41,365
3	1,682	9,892	51,257
4	1,555	9,145	60,402
5	1,155	6,795	67,197

Tabela 01: Percentual de variância explicada por cada fator

Observe que o primeiro fator sozinho explica 27,43% da variância. Em conjunto os cinco fatores explicam 67,20% de toda a variância. A matriz rotada, Tabela 02, apresenta quais as variáveis mais importantes dentro de cada um dos fatores.

Questões	Cargas Fatoriais				
	Fator 1	Fator 2	Fator 3	Fator 4	Fator 5
15	0,8				
5	0,743				

7	0,712				
10	0,629				
8	0,604				
11		0,773			
18		0,696			
1		0,638			
17		0,626			
21		0,602			
12			0,889		
2			0,854		
9			0,832		
4				0,901	
14				0,851	
16					0,849
13					0,713

Tabela 02: Cargas fatoriais dos cinco fatores obtidos com a rotação varimax.

Observa-se que os primeiros fatores apresentam cinco questões relevantes cada um. Apenas o fator 1 é formado somente por duas questões com coeficientes altos. Todos os coeficientes obtidos são significativos, pois atingiram valores acima do valor 0,40, considerado o mínimo desejável para que a carga fatorial seja significativa em amostras superiores a 200 casos (HAIR et al., 2005).

Uma análise mais detalhada das variáveis que compõem cada fator permite uma avaliação da dimensão preponderante em cada um. As questões 05, 07, 08, 10 e 15 estão associadas à “realização” mostram o dinheiro com símbolo de competência, habilidade, autonomia, liberdade e sucesso. Nesta dimensão o dinheiro é tido como um elemento importante na vida da pessoa. O fator 2, com as variáveis 01, 11, 17, 18 e 21, aborda preponderantemente a questão do “poder”, pois o dinheiro tudo compra, faz ser respeitado, representa sucesso é forma de comparação (querer saber se os outros ganham mais). As questões 02, 09, 12, do fator 3, abordam preponderantemente aspectos do “orçamento”. Neste fator estão as questões ligadas à forma de administração do dinheiro envolvendo o uso com prudência, a reserva de dinheiro para a possibilidade de um revés econômico, e previsão para o futuro. No fator 4, as variáveis 04 e 14, estão diretamente associadas à dimensão “sofrimento” que poderá ser causado pela falta de dinheiro. Finalmente, o fator 5, com as variáveis 13 e 16, está associado à necessidade de “retenção”, representando a cautela quanto ao uso do dinheiro.

Para avaliação da confiabilidade dos fatores, foram calculados os Alphas de Crombach. Os resultados são apresentados na Tabela 03.

Fatores	Alpha de Crombach
1	0,798
2	0,776
3	0,827
4	0,821
5	0,500

Tabela 03: Valores do alpha de crombach para cada um dos fatores



Hair et al. (2005) recomendam que a consistência interna, para que seja considerada satisfatória, deve possuir os valores iguais ou superiores a 0,7. Os resultados da Tabela 03 mostram que os quatro primeiros fatores apresentaram valores superiores ao limite, indicando consistência interna. O fator “retenção” ficou abaixo do limite e, portanto, não foi utilizado nas análises seguintes. Assim, a partir dos resultados obtidos pela Análise Fatorial foram construídos quatro fatores. Cada fator corresponde à média das variáveis preponderantes para o mesmo. Por exemplo, o fator 1 foi construído a partir da média das respostas dadas às questões 05, 07, 08, 10 e 15.

Fatores	Média	Desvio Padrão
1	3,567	0,838
2	2,267	0,858
3	3,675	0,978
4	3,833	1,096

Tabela 04: Média e desvio padrão de cada um dos fatores

A Tabela 05 mostra que dos seis pares de fatores, quatro apresentam, em média, diferença significativa. Apenas os pares F1-F3 e F3-F4 não são significativos ao nível de 1%. Avaliando as médias apresentadas na Tabela 04, pode-se concluir ainda que o fator 2 representando “poder”, apresentou a menor média (2,27) ao passo que o fator 4, representando o “sofrimento” atingiu 3,83.

Par	Teste t	
	Valor	Significância
Fator 1 - Fator 2	24,454	0,000
Fator 1 - Fator 3	-1,168	0,244
Fator 1 - Fator 4	-3,298	0,001
Fator 2 - Fator 3	-15,046	0,000
Fator 2 - Fator 4	-18,794	0,000
Fator 3 - Fator 4	-1,580	0,116

Tabela 05: Valores do teste *t* e significância para a diferença de média entre dois fatores

Visando avaliar se as médias dos fatores são influenciadas pelo gênero do entrevistado dividiu-se a amostra em dois grupos (feminino e masculino). Aplicou-se então um teste *t* para amostra independentes. Os resultados são apresentados na Tabela 06.

Fatores	Sexo	Média	Desvio Padrão	Test t	
				Valor	Significância
1	Feminino	3,584	0,798	0,268	0,789
	Masculino	3,553	0,873	0,268	0,789
2	Feminino	2,110	0,716	-2,595	0,010
	Masculino	2,420	0,967	-2,595	0,010
3	Feminino	3,624	1,017	-0,709	0,479
	Masculino	3,722	0,957	-0,709	0,479
4	Feminino	3,985	0,976	1,953	0,052
	Masculino	3,691	1,167	1,953	0,052

Tabela 06: Valores de T e Significância para a Diferença de Médias entre os Sexos, Segundo os Fatores 1, 2, 3 e

Os resultados mostram que o único fator em que, em média, há diferença significativa entre homens e mulheres é o fator 4, representando a dimensão sofrimento. Enquanto a média das mulheres foi de 3,98 a dos homens foi de 3,69. Para avaliar o comportamento dos dois grupos em cada uma das questões que formam o fator, calculou-se a diferença de médias por questão. O fator é formado pelas questões “a idéia de ter problemas financeiros me inquieta” e “a falta de dinheiro me deixa nervoso”. Para a primeira questão o teste *t* apresentou valor igual a 2,07 significativo ao nível de 5%, indicando que a média do grupo de mulheres (4,12) é superior à média do grupo de homens (3,79). Já para a segunda questão, não há diferença significativa entre os dois grupos (valor *t* igual a 1,55) sendo a média do grupo de mulheres igual a 3,84 e dos homens igual a 3,57. Assim, em média, a falta de dinheiro deixa tanto mulheres como homens, nervosos, no entanto, as mulheres ficam mais inquietas que o sexo oposto.

## 5. Considerações finais

O presente estudo teve como objetivo geral avaliar o significado do dinheiro. Foram identificados os fatores relevantes que são atribuídos ao dinheiro e avaliou-se a influência do gênero na definição destes fatores.

Os dados mostraram-se adequados para a aplicação da técnica de análise fatorial. A partir de tal análise obtiveram-se cinco fatores relevantes. O principal deles, contribuindo com 27,43% para a explicação da variância foi o fator denominado “realização”, indicando que o dinheiro do ponto de vista dos entrevistados é visto como um indicador e possibilitador de realizações, tanto do ponto de vista material quanto do ponto de vista pessoal. O segundo fator, representa a dimensão “poder”, o que historicamente está associado a idéia de que o fato de possuir dinheiro dá ao indivíduo poder. O terceiro fator e o quinto fator estão mais ligados a forma com que os indivíduos lidam com dinheiro, sendo o terceiro vinculado a “orçamento” e o quinto à visão dos indivíduos sobre a necessidade de poupar para se prevenir. O quarto fator é o fator mais negativo, pois associa a visão do dinheiro como um causador de “sofrimento”.

Do ponto de vista da influência do gênero, para a classe etária pesquisada neste trabalho, não há grandes diferenças entre os sexos. Apenas no fator “sofrimento” há diferença entre os sexos, sendo que em média, as mulheres ficam mais inquietas diante a problemas financeiros.

De maneira geral, este estudo demonstra que o dinheiro apresenta um significado que vai muito além do papel de ser uma moeda de troca. Suas faces estão associadas a diversas características da sociedade, envolvendo desde características culturais, sociais e econômicas. Conseqüentemente suas simbologias também são diversas, incluindo desde o poder e a realização até o medo e o sofrimento.

Ressalta-se que neste estudo obteve-se uma amostra homogênea em termos de idade, estado civil e grau de instrução, já que o objetivo era avaliar o efeito apenas do sexo. Portanto, para avaliar o efeito das demais variáveis de perfil, seriam necessárias obtenções de novas amostras. Do mesmo modo, podem existir outras dimensões para o significado do dinheiro além das estudadas neste trabalho, havendo para isso a necessidade de se construir instrumentos de pesquisa com outras variáveis para a avaliação de tais aspectos.

## Referências bibliográficas

ABELSON, R.P. & PRENTICE, D.A. *Beliefs as possessions*. Journal for the Theory of Social Behaviour. n. 16, p.223-250, 1987.

- BITTONI, A.** “O direito na balança da estabilização econômica do cruzado ao real”. P.214; OAB/SP, 2000.
- CHIU, R.K.; LUK, V. & TANG, T.L.P.** “Hong Kong and China: the cash mentality revisited. Compensation and benefits review. Vol. 33 Nº. 3, Maio/Junho, p. 62-72, 2001
- COWLEY, C.** *The New Oxford (Color) Thesaurus, Dictionary.* Oxford: Ed. Oxford, 1996.
- DITTMAR, H.** *Gender identity-related meanings of personal possessions.* British Journal of Social Psychology. n. 28. p.159-170, 1989.
- FURNHAM, A.** “Many sides of the coin: the psychology of money usage”. Personality and Individual Difference. n. 5, p. 501-9, 1984.
- GELLERMAN, S.W.** *Motivation and Productivity.* New York: American Management Association, 1963.
- HAIR, JR. J.F.; ANDERSON, R.E.; TATHAM, R.L. & BLACK, W.** *Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração.* Porto Alegre: Bookman, 2005.
- HENEMAN, R.L.** *Merit Pay.* Reading, MA: Addison-Wesley, 1992.
- HOUAISS, A.** *Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa.* São Paulo: Ed. Saraiva, 2004.
- 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.** *Sex differences in competitiveness and the valuation of money in twenty countries.* The Journal of Social Psychology. n. 133, p. 507-511, 1993.
- MALHOTRA & NARESH K.** *Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada.* Tradução Nivaldo Montingelli Jr. e Alfredo Alves de Farias, 3ed., Porto Alegre, Bookman, 2001, 720p.
- MCCLURE, R.F.** *The relationship between money attitudes and overall pathology.* Psychology, A Quarterly Journal of Human Behaviour. n. 21, p.4-6, 1984.
- MILKOVICH, G.T. & NEWMAN, J.M.** *Compensation.* 7th ed., Irwin/McGraw-Hill, Boston, MA, 2002.
- 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.* Estudos de psicologia. Vol. 7, nº. 2, 2002.
- PRINCE, M.** *Women, men, and money styles.* Journal of Economic Psychology . vol. 14, p. 175-182, 1993.
- REDDY, W.** *Money and Liberty in Modern Europe.* New York: Cambridge University Press, 1987.
- RUDMIN, F.W.** *Gender differences in the semantics of ownership: A quantitative phenomenological study.* Journal of Economic Psychology. vol. 15, p. 487-510, 1994.
- RUDMIN, F.W.** *Gender differences in the semantics of ownership: Was Pythagoras right? In: Goldberg, M.E., Corn, G., Pollar R.W. (Eds.), Advances in Consumer Research.* Ann Arbor. MI: Association for Consumer Research., pp. 176-181, 1994.
- RYNES, S.L. & GERHART, B.** *Compensation in Organizations: Current Research and Practice.* San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2000.
- SMITH, A.** *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.* New York, NY: Modern Library, 1937.
- TANG, T.L.P.** “The meaning of money revisited”. Journal of Organizational Behavior, Vol. 13 pp. 197-202, 1992.
- WERNIMONT, P.F. & FITZPATRICK, S.** *The meaning of money.* Journal of Applied Psychology. vol. 56, p. 218-226, 1972.

**ZELIZER, V.A.** *The social meaning of money: "Special monies"*. American Journal of Sociology. Vol. 95, p. 342-377, 1989.

**ANEXO – Instrumento de Coleta de Dados**

Discordo totalmente    1 2 3 4 5    Concordo totalmente  
 (assinale com um X a opção que melhor expressa a sua opinião)

Questão	1	2	3	4	5
1. Gosto de possuir coisas bonitas para impressionar os outros					
2. Tenho sempre um dinheiro reservado para o caso de um revés econômico					
3. Em geral, quando adquiero alguma coisa, tenho a tendência de achar que foi muito caro					
4. A idéia de ter problemas financeiros me inquieta					
5. Acredito que o dinheiro é um elemento importante na vida de cada um de nós					
6. De uma maneira geral, acho que o dinheiro é a origem de todos os males					
7. Penso que o dinheiro é um símbolo do sucesso					
8. O dinheiro pode ajudar a expressar minhas competências e capacidades					
9. Eu utilizo meu dinheiro com prudência					
10. Acho que o dinheiro pode me dar autonomia e liberdade					
11. Tenho uma tendência de procurar saber se os outros ganham mais dinheiro do que eu					
12. Administro meu dinheiro prevendo o dia de amanhã					
13. Em geral, hesito em gastar dinheiro, mesmo em coisas indispensáveis					
14. A falta de dinheiro me deixa nervoso					

15. De uma maneira geral, penso que o dinheiro é uma boa coisa					
16. Em geral, penso que dinheiro gasto é dinheiro perdido					
17. O dinheiro tudo compra					
18. O dinheiro me faz ser respeitado na sociedade					
19. Em geral, gosto muito de administrar meu dinheiro					
20. Para mim, ter dinheiro no banco é um sinal de segurança					
21. Em minha vida, tenho uma tendência de me comportar como se o dinheiro fosse o símbolo do sucesso					

22. Idade: \_\_\_\_\_ anos

23. Sexo: (1) Feminino      (2) Masculino