UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E LETRAS
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA SOCIAL
MESTRADO EM PSICOLOGIA SOCIAL

A NATUREZA DOS VALORES HUMANOS: EVIDÊNCIAS ACERCA DAS NECESSIDADES PSICOLÓGICAS

Thiago Medeiros Cavalcanti

João Pessoa – PB
Março de 2016

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E LETRAS
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA SOCIAL
MESTRADO EM PSICOLOGIA SOCIAL

A NATUREZA DOS VALORES HUMANOS: EVIDÊNCIAS ACERCA DAS NECESSIDADES PSICOLÓGICAS

Thiago Medeiros Cavalcanti

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social da Universidade Federal da Paraíba, por Thiago Medeiros Cavalcanti, sob a orientação do Prof. Dr. Valdiney Veloso Gouveia, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Psicologia Social.

João Pessoa – PB
Março de 2016

C376n Cavalcanti, Thiago Medeiros.
A natureza dos valores humanos: evidências acerca das necessidades psicológicas / Thiago Medeiros Cavalcanti. - João Pessoa, 2016.
200 f.

Orientador: Valdiney Veloso Gouveia.
Dissertação (Mestrado) - UFPB/CCHL

1. Psicologia social. 2. Valores. 3. Necessidades. 4. Efeito. 5. Experimento. I. Título.

UFPB/BC CDU: 316.6(043)

A NATUREZA DOS VALORES HUMANOS: EVIDÊNCIAS ACERCA DAS NECESSIDADES PSICOLÓGICAS

Thiago Medeiros Cavalcanti

Banca Avaliadora

Prof. Dr. Valdiney Veloso Gouveia

Prof. Dr. Carlos Eduardo Pimentel

Prof. Dr. Emerson Diogenes de Medeiros

João Pessoa – PB
Março de 2016

Ao BNCS, onde aprendi a caminhar

A saudade que eu sinto (...)
É a estranha saudade do que ainda não vivi
É a raça e o sangue de um simples moleque
Que leva na ponta da língua a todos os cantos
O sal e o doce da palma da mão.

É a garra e a alegria de um simples menino
Que acredita nas pessoas e no futuro
Que seja fruto da força imensa de nossos corações

Gonzaguinha

De um modo geral, os valores humanos transcendem o mundo da Seleção Natural, ou é possível compreender nosso comportamento pela combinação bem dosada de biologia evolutiva, etologia (o estudo do comportamento animal) e a ciência social?

Richard Leakey

AGRADECIMENTOS

Gratidão é partilha de felicidade, admissão de humildade e busca de paz. Por isso, reservo com muito carinho o espaço para todos aqueles que contribuíram para esta conquista. Sobretudo, à imprescindível graça de Deus, à incalculável intercessão de Nossa Senhora, atraída, muitas vezes, pelas preces de amigos e familiares, ao meu Anjo da guarda, protetor e guia constante. Minha decisão por Psicologia foi sempre guiada por oração, onde retirei coragem e respostas. Espero ter sido feito merecedor desta e outras graças e poder continuar assim sendo ser na nova jornada que se inicia, com a finalização desta, mantendo-me fiel ao Seu desígnio. São muitos os pedidos diários, mas peço que sempre possa estar à altura das responsabilidades que me são atribuídas.

À minha família – as raízes estão fincadas, para onde crescer é aqui que retiro todos os nutrientes – ao incessante e irrestrito apoio. Mainha, uma mulher com linda história de vida, exemplo de persistência e fé. Seguramente, jamais conseguiria esta aquisição sem a senhora, sempre incentivando o estudo, fez todo o possível para minha formação educacional, nesta pequena obra existe muito do seu amor e suor. Painho, homem de imenso coração e atencioso, certamente quem me ensinou os números, a humildade e o poder que as escolhas possui na vida. As minhas irmãs, Thalita e Chrystina, referências para mim. O carinho, cuidado e atenção são sempre evidentes, o apoio de vocês foi decisivo para minha adaptação em João Pessoa, muito obrigado. Constantemente aprendo, com Thalita, a coragem e determinação; com Chrystina, a perseverança e bondade. Não tenho dúvida que vocês são presentes de Deus.

Ao Professor Valdiney, a incrível surpresa proporcionada pela UFPB. Acredito que todo aluno sonha em conhecer um professor como nos livros e filmes, semeador de sonhos, guia e modelo profissional, encontrei ainda mais no senhor. O seu trabalho oferece para vários jovens suporte de crescimento, para mim não é diferente. As

conversas, por mais simples que seja, possui um ensinamento, uma direção. É inenarrável todo o amadurecimento que tive com o convívio diário. Desejo ser capaz de retribuir tudo isso, e um dia, como o senhor é para mim hoje, me tornar um professor que possa ajudar outros jovens na busca da realização dos sonhos e na construção de um futuro digno.

O BNCS é o local, mais que uma sala, onde pessoas se reúnem para fazer pesquisas, mas que formam laços para toda a vida. Agradeço inicialmente aos meus companheiros na jornada do mestrado. Hysla, carioca que veio do Piauí, de coração simples e bonito, foram muitas as conversas, os momentos difíceis compartilhados e os felizes vividos, obrigado pela confiança, carrego com muita alegria sua amizade. Anderson, rapaz batalhador, buscando sempre atingir suas metas, tenho certeza que o futuro com mais realizações está chegando para você. Tailson, com uma tranquilidade contagiante, às vezes faz pensar que devemos mesmo ter calma ao lidar com a situações decisivas.

Agradeço à Rebecca, por todo incentivo. Lembro claramente, quando estava com dúvida em enfrentar todo o processo de abreviação do curso de graduação e cheguei para você explicando a situação, então disse: se eu fosse você, tentaria; a partir deste momento, tive coragem em continuar. Obrigado pelas conversas, trocas de ideias, momentos de diversão, o carinho e a amizade. Ana Karla, exemplo de dedicação, esforço e lealdade ao grupo, todo ano vejo mais seu crescimento e fico muito feliz. Katia, felizmente (o motivo é excelente) não teve como acompanhar de perto o meu mestrado, mas é alguém que tenho como referência, por seus posicionamentos e sinceridade. Layrtthon, pessoa de coração humilde e com grande potencial, desejo um futuro de muitas felicidades.

À Bruna, menina tagarela e divertida, nunca me deixava falar nada, mas sempre estava disponível quando precisava. Larisse, levando felicidade por onde passa. Isabel, ou é Felícia? Fica me aperreando quase todos os dias, mas é muito amável, auxiliando de

forma mais sistemática a resolver os problema. Renan, oferecendo o seu melhor, procura ajudar todos e realizar os seus sonhos com simplicidade. Rafaella, empenho formidável, persistiu em seu sonho com muito zelo. Roosevelt, trabalhou forte para atingir seus objetivos, é exemplo para os que pretendem fazer o mesmo. Alex, muito prestativo, ajuda todos de forma solidária, e quase na mesma proporção, também faz piadas, é sempre bom ter um cearense no ambiente.

Ana Isabel, muito esforçada, busca sempre progredir, com ou sem fones de ouvidos, é uma pessoa muito querida. Carla Fernanda, o tempo de convívio direto não foi longo, porém, foi gratificante, divertido e com bons aprendizados. Tátila, possui tudo para prosperar, muito cuidadosa em seus trabalhos e humilde para aprender. Karen, chegou recentemente e tenta cooperar com o grupo. Maria Gabriela, certamente, muito sucesso aguarda você, fruto do seu esforço, dedicação, honestidade e sua enorme positividade, frequentemente me ajuda e outros a sua volta, a enxergar a felicidade. Alessandro, menino empenhado, conquistou seu espaço com trabalho e cuidado, é apenas uma questão de tempo para as realizações se concretizarem. Aos mais novos, que possui a responsabilidade da continuidade: Bárbara, Camila, Paula, Ítalo e Nicole; vocês lembram como tudo começa.

Aos professores, que não tive a honra de conviver diariamente, mas por meio do BNCS, tenho o privilégio de aprender: Emerson Diógenes, Patrícia Fonsêca, Marina Gonçalves, Viviany Pessoa, Walberto Santos, Dayse Nascimento, Carlos Eduardo, Taciano Milfont, Thiago Aquino, Valeschka Guerra, Estefanea Gusmão, Sandra Poli, Luís Augusto. Vocês são fonte de inspiração para a vida acadêmica.

As preciosas amizades. Lumara, leal confidente, são inúmeros os agradecimentos que preciso fazer para você: todos momentos vividos juntos, feliz e tristes; os conselhos, fundamentais para mim; a disponibilidade; as tentativas em ajudar, mesmo quando me

mostro contrário. Você é uma pessoa muito especial para mim, com a qual aprendo e cresço. Agradeço também a sua família, Titia, Dona Marinês e Seu Manoel, sempre me recebem muito bem. Mariana, mesmo longe, se faz presente. A primeira pessoa que me mostrou as direções dentro da UFPB. Obrigado pelas conversas, a paciência, a companhia, a torcida, os incentivos. Guardo sua amizade com muito carinho e estima. Agradeço também a Vanessa, fundamental no meu processo de decisão de abreviação do curso, compartilhou comigo toda a preparação para o mestrado, é um *brother*.

À Conferência dos Vicentinos de Jesus Ressuscitado. Em especial, a John, Seu Zé Carlos, Dona Lídia, Célia, Everaldo e Barbara (novamente). Por todas as oportunidades de conhecer e ajudar as pessoas. Aprendo mais da Caridade com vocês. Sendo vicentino me torno mais feliz.

Agradeço aos quatrocentos e oitenta e três participantes que colaboraram com minhas pesquisas, de forma mais carinhosa para os que se fizeram presente no estudo experimental, demandando maior tempo e interesse. Neste sentido, agradeço a Bruna Lopes, no empenho em me ajudar no recrutamento de pessoas, você facilitou todo este processo.

À banca avaliadora, os professores Carlos Eduardo, Emerson Diógenes e Valdiney Gouveia, pela gentil disponibilidade.

À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pela bolsa concedida, permitindo dedicação exclusiva ao mestrado.

A NATUREZA DOS VALORES HUMANOS: EVIDÊNCIAS ACERCA DAS NECESSIDADES PSICOLÓGICAS

RESUMO. A presente dissertação objetivou conhecer o efeito das necessidades psicológicas nos valores humanos, e o padrão de relacionamento entre as duas variáveis. Concretamente, são realizados três estudos. O *Estudo 1* visa conhecer a convergência entre as necessidades propostas por Deci e Ryan (1985) e Maslow (1954). Contou-se com 200 participantes com média de idade 23,8 anos (*DP* = 6,89) e 56,5% do sexo feminino. Inicialmente, reuniu evidências de validade e precisão do *Inventario de Satisfação das Necessidades Básicas* (ISNB) e a *Escala das Necessidades Psicológicas Básicas* (ENPB). Para o primeiro, confirmou-se uma estrutura pentafatorial, como teorizado, explicando 52,5% da variância compartilhada, os índices de confiabilidade alfa de Cronbach variam de 0,67 (*segurança*) a 0,86 (*autorrealização*). Para o segundo instrumento, admitiu-se a estrutura trifatorial, como estimado, com alfa de Cronbach variando de 0,68 (*competência)* a 0,71 (*Autonomia* e *Relacionamento*). Em conjunto, os fatores explicam 31,17% da variância compartilhada. Os resultados da validade convergente, corroboram as cinco hipóteses de principais. O *Estudo 2* teve a meta de avaliar os padrões de correlações entre os valores e as necessidades e testar o melhor modelo explicativo. Conjecturaram-se vinte e três hipóteses principais testadas com 190 participantes, a média de idade é 25,4 anos (*DP* = 7,57) e 77,4% do sexo feminino. Correlações bivariadas de *Pearson* foram realizadas. Os resultados indicaram que os valores *centrais* e *sociais* estavam mais associados com a satisfação das necessidades, em comparação com valores *pessoais*. Quanto aos modelos explicativos, o fundamentado na tipologia de Maslow mostra-se mais ajustado (e.g. CFI = 0,94; RMSEA = 0,06). O *Estudo 3* pretende conhecer o efeito da frustração das necessidades sobre os valores, por meio de pesquisa experimental. Para a realização elaboraram-se vinte e seis hipóteses principais e participaram 93 indivíduos distribuídos em três grupos experimentais: 21 em *autonomia* idade média 20,1 anos (*DP* = 2,2) e 66,7% mulheres; 19 em *relacionamento*, com idade média de 19,5 anos (*DP* = 2,1), e 68,4% do sexo feminino; 17 de *competência*, sendo a idade média de 20,65 anos (*DP* = 2,68), 70,6% declararam-se do sexo feminino. Mais dois grupos controles: *com resultado*, 19 pessoas apresentando idade média de 21,7 anos (*DP* = 3,6) e predominantemente mulheres (57,9%); *sem resultado*, 17 sujeitos com idade média de 20,8 anos e 76,5% do sexo feminino. Os resultados expõem efeito de tratamento experimental *d* de Cohen baixos ou moderados, a nível implícito e explícito. Neste sentido, confia-se que o objetivo proposto é alcançado e que os resultados oferecem avanço para o estudo dos valores humanos.

Palavras-chave: Valores, necessidades, efeito, experimento

THE NATURE OF HUMAN VALUES: EVIDENCE ABOUT THE PSYCHOLOGICAL NEEDS

ABSTRACT. This work aimed to know the effect of psychological needs in human values, and the relationship pattern between the two variables. Specifically, they are conducted three studies. *Study 1* aims to know the convergence between the needs proposed by Deci and Ryan (1985) and Maslow (1954). For the purpose, it udes 200 participants with an average age of 23.8 years (SD = 6.89) and 56.5% female. Initially gathered evidence of validity and reliability of the *Basic Needs Satisfaction Inventory* (BNSI) and the *Basic Psychological Needs Scale* (BPNS). At first, it was confirmed a factor penta structure as theorized. Together, the factors explain 52.54% of shared variance, Cronbach's alpha reliability indexes ranging from 0.86 (*self-realization*) to 0.67 (*security*). For the second instrument, admits to three-factor structure, as estimated, *Autonomy* ($\alpha = 0.71$), *Relationship* ($\alpha = 0.71$) and *Competence* ($\alpha = 0.68$). Together, these factors explain 31.17% shared variance. The results of the convergent validity, corroborate the five research hypotheses. Study 2 had the goal of assessing the models of correlations between the values and needs and test the best confirmatory model. Is conjectured twenty-three hypotheses tested with 190 participants, the average age is 25.4 years (SD = 7.57) and 77.4% female. Bivariate Pearson correlations were performed. The results indicate that central and social values are more associated with the satisfaction of needs, compared with personal values. As for the models, based on Maslow's typology seems to be more adjusted (e.g. CFI = 0.94, RMSEA = 0.06). Study 3 aims to know the needs of frustration effect on the amounts, by experimental investigation. For the realization prepared to twenty-six assumptions and participated 93 individuals divided into three groups: 21 in autonomy average age 20.1 years (SD = 2.2) and 66.7% women; 19 in relationship with an average age of 19.58 years (SD = 2.1), and 68.4% were female; 17 of competence, with na average age of 20.65 years (SD = 2.68), 70.6% of them are female. Another two control groups: with a result, 19 people with an average age of 21.7 years (SD = 3.6) and predominantly women (57.9%); without result, 17 subjects with an average age of 20.8 years and 76.5% were female. The results expose d experimental treatment effect of low or moderate Cohen, the implicit and explicit level. In this sense it is believed that the proposed objective is accomplished and that the results provide advancement for the study of human values.

Keywords: Values, needs, effect, experiment

LA NATURALEZA DE LOS VALORES HUMANOS: EVIDENCIAS SOBRE LAS NECESIDADES PSICOLÓGICAS

RESUMEN. Esta disertación tuvo como objetivo conocer el efecto de las necesidades psicológicas de los valores humanos, y el patrón de relación entre las dos variables. Específicamente, se llevan a cabo tres estudios. El *Estudio 1* tiene como objetivo conocer la convergencia entre las necesidades propuestas por Deci y Ryan (1985) y Maslow (1954). A los efectos, participaron 200 personas con una edad media de 23.83 años (DE = 6.89) y el 56.5% mujeres. Inicialmente, se reuniron pruebas de validez y precisión del *Inventario de Satisfacción de las Necesidades Básicas* (ISNB) y la *Escala de las Necesidades Psicológicas Básicas* (ENPB). Para el primero, se confirmó una estructura pentafatorial, como teorizado. En conjunto, los factores explican 52.54% de la varianza compartida, los índices de fiabilidad Alfa de Cronbach van desde 0.86 (*autorrealización*) a 0.67 (*seguridad)*. Para el segundo instrumento, se admitió la estructura de tres factores, como estimado, siendo *Autonomía* ($\alpha = 0.71$), *Relación* ($\alpha = 0.71$) y *Competencia* ($\alpha = 0.68$). En conjunto, estos factores explican el 31.17% de la varianza compartida. Los resultados de la validez convergente, corroboran las cinco hipótesis de investigación. El *Estudio 2* tenía el objetivo de evaluar los modelos de correlaciones entre los valores y las necessidades y probar el mejor modelo explicativo. Conjeturaronse veintitrés hipótesis pruebadas con 190 participantes, la edad promedia es de 25.47 años (DE = 7.57) y 77.4% mujeres. Se realizaron correlaciones bivariadas de *Pearson*. Los resultados indican que los valores centrales y sociales están más asociados con la satisfacción de las necesidades, en comparación con los valores personales. En cuanto a los modelos explicativos, con base en la tipología de Maslow parece ser más ajustado (por ejemplo CFI = 0,94, RMSEA = 0,06). El *Estudio 3* tiene como objetivo conocer el efecto de la frustración de las necesidades en los valores, por medio de investigación experimental. Para la realización se desarrollaron veintiséis hipótesis y participaron 93 personas divididas en tres grupos experimentales: 21 en la *autonomía* edad media 20.14 años (DE = 2.2) y 66.7% mujeres; 19 en *relación* con una edad media de 19.58 años (DE = 2.1), y el 68,4% eran mujeres; 17 de la *competencia*, con una edad media de 20.65 años (DE = 2.68), el 70.6% de ellos son mujeres. Otros dos grupos de control: *con resultado*, 19 personas con una edad media de 21.74 años (DE = 3.6) y en su mayoría mujeres (57.9%); *sin resultado*, 17 sujetos con una edad media de 20.82 años, y el 76,5% eran mujeres. Los resultados exponen efecto de tratamiento experimental *d* de Cohen, bajos o moderados, a nivel implícito y explícito. En consecuencia, se cree que se logra el objetivo propuesto y que los resultados proporcionan avance para el estudio de los valores humanos.

Palabras clave: valores, necesidades, efecto, experimento

SUMÁRIO

INTRODUÇAO 19
PARTE I – MARCO TEÓRICO 24
CAPÍTULO 1. VALORES HUMANOS 25
***1.1* Valores, necessidades e motivação** 26
***1.2* A origem dos estudos** 29
1.2.1 Thomas e Znaniecki 30
1.2.2 Teoria da ação social 31
1.2.3 Talcott Parsons 32
1.2.4 Clyde Kluckhon 34
1.3 Perspectiva cultural 36
1.3.1 Geert Hofstede 36
1.3.2 Ronald Inglehart 39
1.4 Perspectiva individual 42
1.4.1 Milton Rokeach 42
1.4.2 Shalom Schwartz 47
1.5 Teoria funcionalista dos valores humanos 52
CAPÍTULO 2. NECESSIDADES 62
2.1. Necessidades e motivação 63
2.2. Instinto 65
2.3. Impulso 68
2.4. As principais tradições no estudo das necessidades 70
2.4.1. Clark Hull 70
2.4.2 Henry Murray 73
2.5 *Abraham* Maslow 76
2.5.1. Douglas Kenrick e colaboradores 81
2.6 Frederick Herzberg 86
2.7 David McClelland 89
2.8 Teoria da autodeterminação 92
2.8.1 Necessidades psicológicas básicas 94
PARTE II – ESTUDOS EMPÍRICOS 97
CAPÍTULO 3. ESTUDO I: VALIDADE CONVERGENTE DAS NECESSIDADES DE MASLOW E DA TEORIA DA AUTODETERMINAÇÃO 98
3.1 Objetivo geral e específico .....

3.2 Método 99
3.2.1 Delineamento e hipóteses 99
3.2.2 Participantes 99
3.2.3 Instrumentos 100
3.2.4 Procedimento 100
3.2.5 Análise dos resultados 101
3.3 Resultados 101
3.3.1 Escala das Necessidades Psicológicas Básicas 101
3.3.2 Inventario de Satisfação das Necessidades Básicas 105
3.3.3 Convergência da Escala de Necessidade Psicológica Básica e o Inventário de Necessidades Básicas 111
3.4 Discussão parcial 112
CAPÍTULO 4. ESTUDO II: CORRELATOS E MODELO EXPLICATIVO DOS VALORES E NECESSIDADES 115
4.1 Objetivo geral e específico 116
4.2 Método 116
4.2.1 Delineamento e hipóteses 116
4.2.2 Participantes 118
4.2.3 Instrumentos 118
4.2.4 Procedimento 119
4.2.5 Análise dos resultados 120
4.3 Resultados 120
4.3.1 Correlatos 120
4.3.2 Modelos explicativos 122
4.4 Discussão parcial 124
CAPÍTULO 5. ESTUDO III: VALORES HUMANOS E NECESSIDADES PSICOLÓGICAS: UM ESTUDO EXPERIMENTAL 127
5.1 Objetivo geral e específico 128
5.2 Método 128
5.2.1 Delineamento e hipóteses 128
5.2.2 Participantes 130
5.2.3 Instrumentos 130
5.2.4 Procedimento 131
5.2.5 Análise de dados 133
5.3 Resultado 134
5.3.1 Checagem da manipulação 134

5.3.2 Efeito implícito 135
5.3.3 Efeito expíicito 138
5.3.4 Comparação intragrupos 140
5.4 Discussão parcial 142
CAPÍTULO 6. DISCUSSÃO GERAL E CONCLUSÕES 148
6.1 Limitações das pesquisas 150
6.2 Achados principais 151
6.2.1 Validação dos instrumentos 151
6.2.2 Convergência das necessidades e seus correlatos valorativos 152
6.2.3 Efeito do tratamento experimental intergrupos 153
6.2.4 Efeito do tratamento experimental intragrupos 156
6.3 Aplicabilidade 157
6.4 Estudos futuros 157
REFERÊNCIAS 159
ANEXOS 185

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Necessidades psicogênicas de Murray 74
Tabela 2. Dimensão e fatores de Herzberg.....87
Tabela 3. Poder discriminativo dos itens da ENPB.....102
Tabela 4. Estrutura fatorial da ENPB 104
Tabela 5. Poder discriminativo dos itens do ISNB.....106
Tabela 6. Estrutura fatorial do ISNB 110
Tabela 7. Correlação das necessidades de TA e Maslow 111
Tabela 8. Correlatos dos valores e necessidades 120
Tabela 9. Comparação entre grupo controle e autonomia com a medida implícita 136
Tabela 10. Comparação entre grupo controle e relacionamento com a medida implícita 137
Tabela 11. Comparação entre grupo controle e competência com a medida implícita.138
Tabela 12. Comparação entre grupo controle e relacionamento com a medida explicita 139
Tabela 13. Comparação entre grupo controle e competência com a medida explicita .140
Tabela 14. Comparação entre pré e pós-teste no grupo relacionamento.....141
Tabela 15. Comparação entre pré e pós-teste no grupo competência 142

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Estrutura circular da hipótese de compatibilidade e conflito de Schwartz 50
Figura 2. Dimensões, funções e subfunções dos valores básicos 56
Figura 3. Padrão de congruência das subfunções 58
Figura 4. Visão geral da teoria de Maslow 80
Figura 5. Pirâmide de Maslow reformulada 82
Figura 6. Representação gráfica dos valores próprios ENPB 103
Figura 7. Representação gráfica dos valores próprios do ISNB 108
Figura 8. Modelo explicativo dos valores com as necessidades da TA 123
Figura 9. Modelo explicativo dos valores com as necessidades de Maslow 123

INTRODUÇAO

As necessidades psicológicas provocam efeito nos valores humanos? Ao longo da história dos estudos de valores é teorizado o surgimento deste a partir de uma fonte universal. Definido como elementos psicológicos que guiam os comportamentos e representam cognitivamente as necessidades humanas (Gouveia, 2013), os valores são transituacionais, aprendidos por determinada cultura, sociedade, instituições e experiências pessoais (Gouveia, Fonseca, Milfont, & Fisher, 2011).

A função de guiar o comportamento é amplamente investigada (Bardi & Schwartz, 2003), existindo evidências com a conduta de ajuda (Maio, Olson, Allen, & Bernard, 2001; Gouveia, Santos, Athayde, Souza, & Gusmão, 2014), a escolha do voto (Barnea & Schwartz, 1998; Santos, 2015), o desempenho antissocial e delitivo (Santos, 2008), a conduta pró-ambiental (Dunlap, Grieneeks, & Rokeach, 1983; Karp, 1996; Coelho, Guveia, & Milfont, 2006) e a seleção do parceiro ideal (Gomes, Gouveia, Júnior, Coutinho, & Santos, 2013). Contudo, carece de investigações quanto à sua segunda função, qual seja, expressar as necessidades humanas.

A relação entre valores e necessidades é influenciada desde a década de 1950 por ideias de Parsons e Shils (1951), Kluckhohn, (1951) e Maslow (1954). Mas certamente, devido ao impacto que possui na temática, é Rokeach (1973) o responsável em propagar a concepção, interferindo nas teorias de Inglehart (1977), Schwartz (1992, 1994) e Gouveia (1998). Nesta trajetória, o conceito de necessidades confundiu-se com o de motivação e *drive*, gerando imprecisões teóricas. Por exemplo, Schwartz (1992) refere-se a tipos motivacionais primários do qual os valores são derivados, porém, estes mesmos valores formam tipos motivacionais secundários. Embora fundamental em sua obra, não é explícito o conceito de motivação e a distinção de tipos motivacionais.

O equívoco ocorre devido a afinidade muito forte entre os conceitos. Assim, as necessidades costumam ser tratadas no contexto das teorias motivacionais. É neste

cenário, que as necessidades assumem papel secundário, porém, essencial para a conduta humana. Sua importância é resumida por Sheldon, Elliot, Kim e Kasser (2001): "o conceito de necessidades é atrativo porque possui o potencial de explicações genotípicas para uma extensa variedade de comportamentos fenotípicos expressado pelos indivíduo" (p. 325).

Desta forma, justifica-se a atenção dispensada à temática das necessidades e valores. A análise empreendida visa contribuir para o estudo dos valores, especificamente, a *Teoria Funcionalista dos Valores Humanos*, enquadrando-o no escopo de pesquisa básica. A teoria vem sendo desenvolvida desde a última década (Gouveia, Milfont, & Guerra, 2014; Gouveia, Milfont, Fischer, & Coelho, 2009; Gouveia, Milfont**,** Fischer, & Santos, 2008; Gouveia, Vione, Milfont, & Fischer, 2015), com foco nas funções dos valores.

Ao tratar das necessidades, Gouveia fundamenta-se no conjunto proposto por Maslow (1954) como base para fundamentar a representação cognitiva dos valores, na divisão estrutural utiliza as categorias sugerida por Inglehart (1977). Contudo, para os dois autores, Gouveia (1998, 2013) admite críticas. Com o primeiro, é a hierárquica rígida, implicando fases de contínua satisfação, não comprovada empiricamente; com o segundo, é a dicotomia das dimensões elaboradas, refletindo oposição e não complementariedade. Entretanto, não limita as necessidades nas indicadas por Maslow, fazendo uso como arcabouço inclusivo, no qual as outras estão relacionadas; assume a divisão de Inglehart, mas não como oposição, para organizar estruturalmente a função de *expressar cognitivamente as necessidades humanas.*

O conceito de necessidade usado nesta dissertação é o da *Teoria da Autodeterminação* (TA), definida como nutrientes psicológicos inatos que garantem a saúde e bem-estar dos indivíduos (Deci & Ryan, 2000). Seguramente é uma teoria com

coerente comprovação empírica (Di Domenico, Fournier, Ayaz, & Ruocco, 2013; Kuzucu, Yasar, & Simsek, 2013; Raj & Chettiar, 2012; Luyckx, Vansteenkiste, Goossens, & Duriez, 2009) e com um modelo parcimonioso. Maslow ainda vai estar presente em dois estudos empíricos, entretanto, sempre associado com a TA. A propósito, além desta *Introdução* e coesa com ela, a obra possui duas partes principais: *Parte I – Marco Teórico*; *Parte II – Estudos Empíricos.*

A primeira é composta por dois capítulos. No *Capítulo 1. Valores Humanos* é tido inicialmente a discussão entre valores, motivação e impulsos, diferenciando-os e apresentando as definições consideradas para esta dissertação. Em sequência, expõem-se a origem dos clássicos estudos a partir de Thomas e Znaniecki (1918), estimados como o primeiro registro na sistematização dos valores. As teorias modernas são tratadas diferenciando as de perspectiva cultural, Hofstede e Inglehart; individual, Rokeach, Schwartz e Gouveia.

No *Capítulo2. Necessidades* é explicado o surgimento da ausência de clareza entre o conceito de motivação. Posteriormente, apresenta-se os construtos mais clássicos que influenciaram de forma decisiva as concepções de necessidades, são eles: instinto e impulso. Nesta direção, há duas tradições principais de pesquisa, uma entendendo as necessidades estritamente biológica, e outra compreendendo como constituída de elementos psicológicos. Não é comum existir teorias voltadas diretamente para o fenômeno, por isso, explana-se sobre cinco teorias da motivação, porém com o foco direcionado com o construto em interesse.

A segunda parte é principiada com o *Capítulo 3. Validade convergente das necessidades de Maslow e da Teoria da Autodeterminação*, no qual são testadas hipóteses de similaridade entre os dois grupos. No entanto, antes de atingir o objetivo geral do estudo, é preciso validar duas medidas que permitam mensurar, cada qual fundamentada

em uma teoria, as necessidades. No *Capítulo 4. Correlatos e modelo explicativo dos valores e necessidades* são analisadas vinte e três hipóteses referindo-se a relação entre as duas variáveis de interesse da dissertação, comparando os melhores padrões de correlações. Posteriormente, testa o melhor modelo explicativo, considerando o conjunto da TA e Maslow.

O *Capítulo 5. Valores humanos e necessidades psicológicas: um estudo experimental*, avalia-se vinte e duas hipóteses conjecturando a respeito do efeito de frustração dos tipos de necessidades da TA sobre as sbufunções valorativas, nesta ocasião, tem em conta o nível explícito e implícito da variável dependente. Por último, o *Capítulo 6. Discussão geral e conclusões*, oferece um apanhado geral dos achados, tratados à luz dos dois marcos teóricos. Quatro pontos principais são ressaltados: limitações das pesquisas, resultados, aplicabilidade e estudos futuros.

Pretende-se ao final da dissertação responder a pergunta realizada no início. As necessidades psicológicas provocam efeito nos valores humanos? Confia-se que o intuito da dissertação é pertinente e preenche uma lacuna da área. Certamente busca-se contribuir com a teoria funcionalista dos valores humanos, auxiliando no desenvolvimento da Psicologia Social.

PARTE I – MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO 1. VALORES HUMANOS

O intuito do capítulo é apresentar as principais bases para o estudo dos valores humanos. Indica-se primeiramente a diferenciação dos valores com outros construtos, são eles: necessidades e motivação; a distinção destes é central para a obra. Elucidá-los não é uma tarefa fácil, antes de Rokeach (1973) já se abordava uma possível relação entres valores e necessidades (ou motivação), mas pouco é investigado. Em seguida exibe-se a origem dos estudos sobre valores, entendê-los permite um refinamento crítico sobre as tipologias universais. Aliás, expõem-se cinco teorias, com destaque para a Teoria Funcionalista dos Valores Humanos (Gouveia, 1998, 2013; Gouveia, Milfont, & Guerra, 2014a), alicerce para o empreendimento, que pretende oferecer contribuições para o seu desenvolvimento.

1.1 Valores, necessidades e motivação

As definições iniciais de valores são fundamentais para a compreensão da confusão entre os conceitos. Parsons e Shils (1951) sugere que são concepções de ação motivada (uma ação tem lugar quando uma pessoa deseja alcançar metas); para Kluckhohn (1951) a concepção de valores é como princípio do desejável (influencia a seleção dos modos, meios e fins de ações); e Maslow (1954) já os entende como representação das necessidades.

A proposta de Parsons e Shils (1951) é a elaboração de sistemas explicativos da ação. Dentre os vários sistemas, existe o valorativo, basicamente reflete metas motivacionais subjacentes (Schwartz & Bilsy, 1987). “A motivação é a energia gerada organicamente manifesta em ação [...] um conjunto de tendência por parte do organismo para adquirir certas metas” (Parsons & Shils, 1951, p. 110-111). Outro importante termo utilizado é *disposições de necessidades*, entendido como orientação para atingir uma meta, entretanto, “não são inatos mas adquiridos através do processo da própria ação” (Parsons & Shils, 1951, p. 111).

Existem três diferentes tipos de disposições de necessidades. O primeiro realiza a mediação das relações interpessoais; o segundo é compreendido como padrões culturais, isto é, a internalização dos valores sociais; a última disposição é classificada como foco, dirige a atenção do indivíduo e seus esforços, são dois focos principais: (1) objetos sociais e (2) padrões de valores (Parsons & Shils, 1951). Com a subdivisão estabeleceu um relação direta entre valores e necessidades, todavia, não definida de forma clara, "valores ou normas padronizadas de valores são, como repetido várias vezes, disposições de necessidades" (Parsons & Shils, 1951, p. 116).

No mesmo livro, Kluckhohn menciona "é fácil confundir valores com motivação e conceitos relacionados" (Kluckhohn, 1951, p. 424). Em termos psicológicos, define os valores como aspectos da motivação que é preferível das normas pessoais ou culturais, e que não são derivados unicamente de situações imediatas. Eles são incluídos como um componente da motivação, definindo a direção da ação (Kluckhohn, 1951). Aliás, é sistemático na diferenciação deste com outros construtos.

Necessidades. Utilizada em um sentido amplo, na direção de estímulo-resposta do comportamento. São inatas, discretas e mais salientes nas primeiras situações de vida do indivíduo. Destaca quatro necessidades: *de novidade*, *para escapar da realidade*, *de segurança*, *para resposta emocional*, mas, frise-se, não estão limitadas a estas. Igualmente, distingue as necessidades em três formas: (1) primárias ou *drives*; (2) secundárias; e (3) e as relacionadas com as primárias. Para ele "é possível ver como as necessidades decorrem dos valores culturais básicos" (Kluckhohn, 1951, p. 426).

M*etas.* Admite o conceito de valores envolvido com metas, *drives*, e condições relativas à ação. Os valores não são metas concretas do comportamento, mas critérios segundo o qual elas são escolhidas. Assim, as metas são interpretadas com base nos valores, em seguida são aplicadas em uma situação concreta.

Drives e aprendizagem. “Os valores são presumivelmente um elemento da aprendizagem do comportamento” (Kluckhohn, 1951, p. 429). As recompensas e punições operam na aprendizagem dos valores, e na determinação da força que o mesmo vai possuir para o comportamento. Na mesma direção, entende os *drives* como adquiridos e dependente dos valores do grupo que o indivíduo faz parte, neste sentido são interiorizados a partir do contexto.

Quanto a Maslow, compreende o sistema de valores dominado e organizado pelas necessidades, especificamente, as consideradas por ele em um nível inferior. A propósito, as necessidades são entendidas como fundadoras dos valores e estes por sua vez, são motivadores do comportamento (Maslow, 1954). Certamente, Maslow é mais breve ao abordar a relação de valores, necessidade e motivação. No entanto, seu objetivo é lidar principalmente com as necessidades e motivação.

Em resumo, os valores são considerados como disposições das necessidades, mas distintos da motivação, que é energia para a ação (Parsons & Shils, 1951), como um componente da motivação, no qual origina as necessidades (Kluckhohn, 1951), ou sendo originado pelas necessidades (Maslow, 1954). Certamente, a década de 1950 gerou uma imprecisão no uso dos termos. Kluckhohn (1951) resumiu porque isso aconteceu: “Uma vez que os valores é uma proposta complexa que envolve cognição, aprovação, seleção e afeto, a relação com outros sistemas, o de necessidades e metas é necessariamente complexo” (p. 428).

Em 1973 o estudo dos valores foi consolidado por Rokeach. No qual considerou também a influência das necessidades, “os valores são representações cognitivas e transformações das necessidades e o homem é o único animal capaz de tal representação e transformação” (Rokeach, 1973, p. 20). Os valores não são unicamente representações das necessidades, mas também das demandas sociais e institucionais. É interessante notar,

que diferente dos autores da década de 1950, não relaciona valores com motivação, *drives* ou metas. As proposições de Rokeach influenciaram outras teorias daquele instituto, principalmente aquelas do nível psicológico.

Para facilitar o entendimento do leitor, os estudos desenvolvidos na presente dissertação assumem as seguintes definições:

Valores. "categorias de orientação, consideradas como desejáveis, baseadas nas necessidades humanas e nas pré-condições para satisfazê-las, adotadas por atores sociais, podendo variar em suas magnitudes e nos elementos que as definem" (Gouveia, 1998, p. 293). De maneira mais sucinta, aspectos psicológicos que guiam os comportamentos e representa cognitivamente as necessidades humanas (Gouveia, 2013).

Necessidades. São nutrientes psicológicos inatos, essenciais para o contínuo crescimento, integridade e bem-estar. Os indivíduos possuem três tipos de necessidades psicológicas: competência, relacionamento e autonomia (Deci & Ryan, 2000).

Motivação. A teoria da Autordeterminação (Deci & Ryan, 1985) distingue diferentes tipos das mesmas, baseado nas metas que dão origem a ação. A mais básica refere-se a *motivação intrínseca*, fazer algo porque é inerentemente atraente ou agradável; e *motivação extrínseca*, realizar uma ação pois leva a um resultado (Ryan & Deci, 2000). Em outras palavras, quando uma atividade é interessante, motivada de forma intrínseca, quando é importante, motivada extrinsecamente.

1.2 A origem dos estudos

Não é possível esgotar os elementos históricos da temática dos valores humanos, mas é admissível indicar as contribuições centrais para entender o desenvolvimento do construto na história da psicologia. Pretende-se assim, apresentar os principais teóricos que elaboraram enunciados sobre valores. O leitor pode encontrar nomes iguais aos comentados no início do capítulo, contudo, apresentado de forma mais pormenorizada.

1.2.1 Thomas e Znaniecki

A obra *O campesino polonês* (Thomas & Znaniecki, 1918) inaugura o tema valores humanos na psicologia (Medeiros, 2011). No entanto, aqueles têm sua origem a partir do momento que o homem percebeu a si mesmo como indivíduo, consciente de suas ações, e notou em outros a possibilidade de existir (Gouveia, Fonseca, Milfont, & Fischer, 2011; Gouveia, 2013). O objetivo da obra é estudar questões não respondidas no campo das ciências sociais (e.g. imigração, prejuízo racial, assimilação cultural, atitudes e valores desejáveis), incluídas dentro de uma complexidade social concreta, para isso escolheram os poloneses, principalmente aqueles que estavam imigrando para os Estados Unidos.

Pondera dois problemas práticos fundamentais para as ciências sociais. Primeiro, a dependência do indivíduo em relação à organização social e cultural; segundo, o problema da dependência da organização social e cultural sobre o indivíduo. Partindo do pressuposto que as teorias sociais são base para as técnicas sociais que estão voltadas para a resolução de problemas, é pertinente incluí-los como objeto de investigação. A propósito, tais problemas representam os elementos culturais objetivos, e as características subjetivas dos indivíduos, estes por sua vez, são correlacionados (Thomas & Znaniecki, 1918).

Considerando os dois problemas, e consequentemente os dois elementos das ciências sociais, desenvolve os conceitos de valores e atitudes. Àquele como "qualquer dado que tenha um conteúdo empírico acessível aos membros de um grupo social e um significado que possa ser objeto atitudinal" (Thomas & Znaniecki, 1918, p.21), e este como "um processo de consciência individual que determina a atividade real ou possível do indivíduo no mundo social" (p. 22). Neste sentido, os valores são os elementos culturais objetivos.

“Assim, um gênero alimentício, um instrumento, uma moeda, a parte de uma poesia, uma universidade, um mito, uma teoria científica, são valores sociais” (Thomas & Znaniecki, 1918, p. 21). São considerados valores, pois o seu conteúdo constituem e expressa a complexidade humana, tornando-se explícito ao se conectar com ações. O instrumento refere-se ao trabalho para o qual foi feito, a moeda está relacionado com as possibilidades que podem ser utilizadas, a parte da poesia, com os sentimentos que despertam, a universidade, nas atividades que executam, o mito, no culto ao objeto subjacente, a teoria científica, as ideias. O valor surge quando algo natural assume significado.

Os valores são entendidos por estarem relacionados à atividade e ligado às metas. Por esta associação, significa que possui uma motivação subjacente. Aliás, define cinco tipos de motivação dos valores: (1) reconhecimento social; (2) segurança; (3) resposta; (4) domínio ou competência; (5) novas experiências (Ros, 2006). A proposta de Thomas e Znaniecki é bastante diferente das investigações da atualidade, porém dois pontos da obra são centrais para a psicologia social: o conceito de atitudes, principalmente inserindo o componente cognitivo; a relação de atitudes e valores. A tradição sociológica de Thomas e Znaniecki no estudo dos valores humanos é retomada apenas Parsons.

1.2.2 Teoria da ação social

A teoria da ação social (Parsons & Shils, 1951), também conhecida por a grande teoria, foi um empreendimento que reuniu sociólogos (Shils e Stouffer), antropólogos (Kluckhohn e Sheldon) e psicólogos (Tolman, Murray, Sears e Allport). O objetivo é explicar o comportamento humano, do indivíduo e grupo, por meio de sistemas de ações. Os valores não são construtos centrais na obra, mas Spates (1983) destaca cinco contribuições fundamentais para o estudo dos mesmos.

1. A definição sistemática de Kluckhohn: “Um valor é uma concepção, explícita ou implícita, distintivo de um indivíduo ou característica de um grupo, do desejável que influencia a seleção de modos disponíveis, meios e fins da ação” (p.395). Desta forma, caracteriza os valores por sua influência motivacional no comportamento, além de sua expressão implícita.
2. Sem os valores a vida comum social não é possível (Parsons & Shils, 1951).
3. A função de orientação dos valores. Argumenta a existência de um sistema ligado aos valores da sociedade com o indivíduo (Parsons, 1951).
4. A orientação dos valores e sua escolha está organizada de maneira estrutural, fundamentando-se da combinação de variáveis-padrão, que podem resultar naqueles (Parsons & Shils, 1951).
5. A institucionalização dos valores em um grupo social produz um efeito “perfeito”. A possibilidade que todos os membros de um grupo possuam a mesma orientação valorativa gera um caráter harmonioso, evitando os dilemas (Parsons & Shils, 1951).

Como pode ser observado o maior número de contribuições são oferecidos por Parsons e Shils (1951). Destes, destaca-se Parsons, no qual possui este tema como elemento principal de seus trabalhos.

1.2.3 Talcott Parsons

Os livros *The Social System* (Parsons, 1951), *Toward a General Theory of Action* (1951), editado por Parsons e Shils, e *Working Papers in the Theory of Action* (1953), editado por Parsons, Shils e Bales, colocaram o estudo dos valores em destaque dentro da sociologia (Spates, 1983). Alguns conceitos sugeridos, como o de *ação motivada*, isto é, o comportamento possui lugar sempre que pretende atingir uma meta, desempenha influência até hoje para o estudo dos valores (Schwartz, 1992).

Parsons argumenta que os seres humanos desenvolviam acordos normativos parcimoniosos para a manutenção da ordem social, e resistente à evolução (no sentindo darwiniano). O mais importante dos acordos foi nomeado por este teórico de crenças morais que as pessoas recorrem para as razões finais da ação. Os valores possuem poder na vida social por ser um elemento moral, distinguindo o que é bom ou ruim, e por sua transmissão às novas gerações - acontece por meio da socialização. Neste sentido, é plausível considerar sua manutenção inalterada por séculos (Spates, 1983).

Os valores orientam o indivíduo para aderir a certas normas. Portanto, são compromissos com critérios de orientação normativos, do qual podem ser de três tipos: *cognitivos*; *avaliativos*; e de *responsabilidade pessoal* (Medeiros, 2011). As consequências das ações podem estar voltadas para a pessoa que age ou para o sistema social. Considerando este último elemento existe ainda mais três orientadores: o fim da ação é *para o indivíduo ou a coletividade*; *adscrito x adquirido*, a ação é considerada importante diante da posição social do ator ou sua utilidade; *universalista x particularista*, a ação é aplicável para todas as pessoas (Ros, 2006).

Diante da similaridade, diferenciou das normas, "de tão gerais, não eram específicos de uma situação ou de uma função" (Parsons, 1961, p. 43). Os valores são conceitos abstratos, um elemento referencial para ação, uma meta desejável. As normas, no entanto, indicam o que fazer ou não, quando e como realizar. O conceito de Parsons é bastante diferente de Thomas e Znaniecki (1918), e mais próximo ao de Kluckhohn (1951).

São três críticas principais feitas aos trabalhos de Parsons sobre valores. Primeiro, o problema do suporte empírico, após mais de uma década da origem teoria eram escassos investigações empíricas com a teoria, no qual começou a criar forma com os trabalhos de Namenwirth e Bibbee (1976), Spates (1976) e Crawford e Curtis (1979). Depois, o

problema da imposição dedutiva, Parsons mudou completamente as definições de valores anterior a ele (e.g. Thomas e Znaniecki), e considerou junto com as normas, os elementos centrais (e às vezes único) da vida social. Por último, o problema da abstração, dificultando definições operacionais e os estudos empíricos (Spates, 1983).

1.2.4 Clyde Kluckhon

Os valores implicam um código ou padrão, que perdura ao longo do tempo, organizando um sistema de ação. Convenientemente, os valores estruturam os atos, comportamentos, metas, classificando os aprovados ou desaprovados (Kluckhohn, 1951). Tal síntese complementa a definição clássica de Kluckhohn, que inclui cinco elementos principais para a compreensão desse conceito: *uma concepção*; *explícita* ou *implícita*; *do indivíduo* ou *do grupo*; *desejável*; *influencia escolha dos meios e fins da ação* (Athayde, 2015).

O primeiro elemento identifica os valores como uma construção lógica, comparável à cultura, isto é, representa abstrações e inferências. Depois, admite-se que não são todos verbalizados. Aprecia ainda que são essencialmente produtos da cultura, não obstante, sejam submetidos a interpretação individual. O caráter desejável dos valores, o principal elemento, assumindo que estão voltados para a satisfação das metas dentro das normas partilhadas da cultura. Por fim, os valores podem ser meios ou fins do comportamento (dicotomia popularizada posteriormente) (Gouveia, 1998).

Por meio dos valores, os atos são interpretados. Este último é visto como um compromisso entra a motivação, condições situacionais, meios disponíveis e os meios objetivos, sendo o construto de interesse e a motivação influenciados pela história de vida do indivíduo e a cultura (Kluckhohn, 1951). Além disso, o autor propõem oito dimensões para os valores, são elas:

- *Modalidade*. Os valores são entendidos como positivos e negativos. A ideia foi assumida por Schwartz e Bilsky (1987). Todavia, tal proposição parece contrária ao próprio conceito de desejável (Medeiros, 2011).
- *Conteúdo*. São de três tipos: *estéticos*, *cognoscitivos* e *morais*. O primeiro diz respeito a expressão dos valores, refletindo nas artes, por exemplo. Os outros dois referem-se a forma de avaliação que podem assumir diante das situações.
- *Propósito*. Dividiu também em três tipos: *forma*, *instrumentais* e *metas*. O primeiro é estilo ou maneira dos valores podem ter sobre um objeto ou comportamento. Para O segundo, são concebidos, por indivíduos ou grupo, como meio para outros fins. E o último, entendem-nos como são virtudes criadas a nível individual ou cultural.
- *Generalidade*. Aceita-os como específicos para situações, temáticos, ou seja, aplicam-se em diversos contextos.
- *Intensidade*. São compreendidos como possuidores de força, grau de esforço em direção a obtenção ou manutenção de estados, objetos e eventos. A força é determinada pela persistência, e a adoção ou aceitação dos valores.
- *Explicação*. Avalia por intermédio de um *continuum* sem ruptura, podendo variar de explícito (são expressados verbalmente), e implícito (resultado de observações dos comportamentos mais frequentes na sociedade).
- *Alcance*. São quatro os níveis de extensão dos valores. Idiossincráticos, são formas do indivíduo colocadas no grupo. Pessoais, a manifestação do grupo, nas interpretações próprias de cada pessoa. Grupais, as normas abstraídas. Universais, comuns a todas as culturas.

- *Organização*. Defende uma estrutura de maneira hierárquica. Introduziu assim, a ideia de prioridade no sentindo de contribuições para uma coerente disposição e funcionamento total da personalidade, da cultura e do próprio sistema de valores.

As contribuições de Kluckhohn favoreceram os estudos dos valores, e auxiliou na formação de novas teorias (e.g. Hofstede e Inglehart). Entretanto, apesar do seu impacto, não é o conceito central para suas investigações, especificamente, o capítulo *Values and Value-Orientations in the Theory of Action: An Exploration in Definition and Classification* (Kluckhohn, 1951) é sua principal obra na temática. Sendo assim, a decisão sobre quais aspectos históricos resgatar é arbitrária, no entanto, confia-se apresentar as principais bases para uma leitura crítica das teorias modernas.

1.3 Perspectiva cultural

Aborda os valores como produtos da cultura, influenciado por variáveis políticas, sociais e econômicas (Ros, 2006). Com ênfase sociológica, as pesquisas estão voltadas para a caracterização das sociedades de forma generalizada, e os critérios que a servem de guia. Concretamente, os teóricos tratam das mudanças na sociedade e o papel dos valores. Nesta direção, o psicólogo Hofstede, e o cientista político Inglehart, possuem impacto na literatura.

1.3.1 Geert Hofstede

"A definição resumida de valor é uma ampla preferência por um estado de coisas sobre os outros. A cultura pode ser definida como a programação coletiva da mente que distingue os membros de uma categoria de pessoas de outro" (Hofstede, 1984b, p. 389). Hofstede chegou a conclusão a partir da avaliação das dimensões culturais por meio dos quais os valores podem apresentar variações. A investigação é demanda da *International Business Machines* (IBM), uma tentativa de entender os fatores que podem facilitar ou prejudicar a adaptação de funcionários em novos contextos culturais. Certamente, é um

grande empreendimento cientifico, contando com 116.000 participantes em 72 países (Athayde, 2015).

Com os seus dados, realizou uma análise fatorial ecológica, computando as médias dos respondentes em cada item por país. O procedimento resultou em quatro fatores para diferenciar as culturas (Hofstede, 1984a).

Distância do poder. "Todas as sociedades são desiguais, mas algumas são mais desiguais que outras" (Hofstede, 1980, p. 136). Neste sentido, é a característica cultural que define em qual medida os subordinados aceitam outra pessoa como possuidora do poder, isto é, o grau da desigualdade é considerado normal.

Individualismo/coletivismo. Nas culturas individualistas os indivíduos prezam por seus próprios interesses e da família, de modo geral os laços entre as pessoas são soltos. No oposto, assumem-se os grupos sociais como importantes e difíceis de desconectar, principalmente, devido a dependência emocional. O grupo tem a funcionalidade de proteger seus membros, em troca da lealdade.

Evitação da incerteza. Define a extensão em que os indivíduos de cada cultural ficam ansiosos diante de uma situação inesperada, imprevisível e desestruturada.

Masculinidade/feminilidade. Culturas masculinas prezam por regras sociais baseadas nas diferenças biológicas dos dois sexos. Culturas femininas são definidas por uma sobreposição das regras sociais, evitando a competência. Mas em ambos os tipos, predomina-se os valores e políticas masculinas.

Das quatro dimensões, a individualismo/coletivismo, possui maior repercussão para a época, definindo quase uma década de pesquisa (Gouveia, 1998; Sivakumar & Nakata, 2001; Medeiros, 2011). Contudo, não encontrou um padrão nos resultados, Hofstede (2011) admite que as correlações a nível dos países pode diferir quando avaliado os sujeitos individualmente.

Em 2006, Kirkman, Lowe, e Gibson avaliaram 180 estudos de administração e psicologia entre os anos de 1980 e 2002 utilizando o modelo Hofstede. Mais da metade não conseguiu diferenciar os resultados no nível cultural e individual, gerando interpretações equivocadas. As limitações podem ter motivado a reformulação do modelo. Minkov e Hofstede (2012) promovem evidências de uma quinta dimensão, e Hofstede, Hofstede e Minkov (2010) uma sexta. São elas:

Orientação de longo e curto prazo. Diz respeito ao foco dos indivíduos, voltados para o futuro, ou o presente e passado. Está fortemente relacionado com o crescimento econômico mais recente.

Indulgência/restrição. Indulgência reflete sociedades que favorecem a livre gratificação dos desejos humanos básicos, como aproveitar a vida e diversão. A restrição, por outro lado, significa uma sociedade controladora da satisfação das necessidades, regulando por meio das normas.

Todas as seis dimensões são estatisticamente diferentes, e cada país se posiciona em relação aos demais por meio da pontuação média. Acessando o site do centro de estudos de Hofstede (http://geert-hofstede.com/) é possível encontrar os resultados de inúmeros países nas dimensões. De acordo com o domínio, o Brasil possui um escore de 69 em distância do poder, 38 em individualismo, 49 em masculinidade, 76 em evitação da incerteza, 44 em orientação de longo prazo, e 59 em indulgência.

Os resultados refletem uma sociedade que respeita estruturas hierárquicas, são mais coletivistas, prezando por grupos fortes e coesos, profundamente influenciada por regras e leis, prefere manter as tradições, e realizar os impulsos e desejos. Percebe-se assim, os valores descritos em termo das dimensões culturais. A propósito, os valores são elementos estáveis da cultura, e por consequência, possui variação nas dimensões, estão

relacionados com a estrutura e funcionamento das instituições, e menos com as identidades (Hofstede, 1984a).

Identidade, valores e instituições têm suas raízes na história. Identidades são explícitas, podem ser expressadas em palavras e mutável ao longo do desenvolvimento do indivíduo. Os valores são implícitos, relaciona-se com a motivação e emoção. As instituições são as formas de organização visíveis, a exemplo das regras sociais e as leis de uma sociedade (Hofstede, Hofstede, & Minkov, 2010).

Hofstede contribuiu para o desenvolvimento do estudo dos valores a nível cultural, especificamente, mensurando-os por meio de questionário objetivo, e com os resultados derivou as dimensões culturais. Além disso, formou um dos principais paradigmas das ciências sociais na década de 1980, a distinção entre individualismo e coletivismo. De acordo com Triandis (1995) o maior desafio das teorias psicológicas é a aplicação de tal paradigma.

A suposição da generalização das amostras por país é representativa de cada cultura é criticada, pois pressupõem que as culturas são uniformes. Assim, o embasamento teórico torna-se enfraquecido, e o empirismo conduz as interpretações dos resultados (McSweeney, 2002). Sinha e Tripathi (1994) indica que Hofstede entende o surgimento do individualismo a partir do desenvolvimento econômico, abandonando o estilo coletivista. Nesse sentido, Gouveia (2003) defende o coletivismo e individualismo podem ser considerados fatores independentes, não polos de uma mesma dimensão, como estimados por Hofstede.

1.3.2 Ronald Inglehart

Desde a década de 1970 Inglehart promoveu investigações que visam avaliar a mudança intergeracional das sociedades, enfatizando as mudanças dos valores e práticas individuais. A obra *The silent revolution* (Inglehart, 1977) o colocou como referência para o estudo dos valores humanos. Atualmente está interessado na relação com crenças, a

presença ou ausência de instituições democráticas, e as influências das sociedades industriais (Inglehart, Puranen, & Welzel, 2015).

Contrário à Hofstede, a teoria de Inglehart precede suas pesquisas empíricas (Barbosa, 2015). Sendo assim, fez uso das hierarquias das necessidades de Maslow para auxiliar na construção teórica, no qual postula a existência de dois polos de uma dimensão, o *materialismo* e o *pós-materialismo*. O primeiro diz respeito a saliências das necessidades do nível inferior proposta por Maslow, isto é, fisiológica e de segurança. O segundo polo, expressa as medianas e elevadas: de pertencimento, de estima, e autorrealização. A ênfase neste polo surge a partir da satisfação materialista.

Os dois polos são referidos por Inglehart como padrões valorativos ou mesmo valores (Inglehart, 1991, 2008), podendo compreendê-los em um sentido diferente de Hofstede, que estuda os valores por meio de dimensões culturais. No caso, eles são organizados em um *continuum* unidimensional, possuindo como extremos o materialismo e pós-materialismo. Além do mais, traz novamente a relação de valores com necessidades, presente na década de 1950.

A mudança de orientação valorativa material para pós-material é reflexo de uma transição para a emancipação humana (Inglehart & Welzel, 2010). Defende que nas sociedades menos desenvolvidas prevalece o materialismo, enquanto em países mais industrializados com elevado grau econômico, adota os valores pós-materialista (Gouveia, 1998; Medeiros, 2011). Entretanto, admitem-se também as gerações mais velhas predominando o materialismo, e indivíduos jovens enfatizando valores pós-materialista (Inglehart, 2008).

Duas hipóteses chaves conduzem os estudos de Inglehart:

1. *Hipótese de escassez*. Os indivíduos atribuem maior grau de importância para as necessidades mais imediatas. A garantia do sustento material e a segurança

física estão associados a sobrevivência, e quando escassos, torna-se prioritário. Mas em condições de satisfação, as pessoas são propensas a buscar metas relacionadas com valores pós-materialista.

2. *Hipótese de socialização*. Complementa a hipótese anterior. A relação entre as prioridades valorativa e as condições materiais não possui ajuste imediato. O contexto de socialização do início da vida reflete em grande medida os valores presentes na fase adulta do desenvolvimento. Estes podem ser alterados por meio da mudança das gerações, devido as novas condições sociais.

A hipótese de escassez que indica a prosperidade é propícia para o surgimento de valores pós-materialistas, enquanto a hipótese de socialização implica na mudança de forma gradual. Após um longo período na satisfação das necessidades mais básicas, é possível esperar encontrar diferenças nas prioridades valorativas entre gerações mais velhas e jovens, uma vez que os indivíduos de ambos os grupos passam por experiências diferentes durante a socialização (Inglehart, 2008).

Inglehart (1997) encontrou uma coerente variação transcultural dividida em duas grandes dimensões: (1) *valores tradicionais x valores secular-racional;* e (2) *valores de sobrevivência x valores de autoexpressão*. O primeiro reflete sociedades que atribuem importância a religião, defendem a autoridade e possui alto nível de orgulho nacional. Valores secular-racional são culturas que conferem menor ênfase a religião e autoridade, costumam aceitar com maior facilidade temas controversos, como aborto e eutanásia. Já o segundo destaca a segurança econômica e física, predomina níveis baixos de confiança e tolerância. Valores de autoexpressão evidencia a prioridade à proteção ambiental, aceitação de estrangeiros, homossexuais, e são mais rigorosos na vida econômica e política (Inglehart & Welzel, 2005).

As diferenças de valores entre as sociedades mostram um padrão de zona cultural (Inglehart & Baker, 2000). Os valores tradicionais e de sobrevivência predomina fortemente em sociedades islâmicas do Oriente médio, e valores secular-racional e de autoexpressão em sociedades protestantes no norte da Europa, por exemplo. Tais diferenças ocorrem devido as diversas vias históricas em que as sociedades entraram na modernidade, responsáveis pela socialização das gerações (Tausch, 2015).

O maior impacto da teoria de Inglehart é evidente na Sociologia (Gouveia, 1998), chegando a analisar 65 países, responsáveis por englobar 75% da população mundial (Inglehart & Baker, 2000). Dentre as suas contribuições, destaca-se a ideia da mudança valorativa, no qual refletem o patrimônio cultural de uma sociedade (Athayde, 2012). As críticas referem-se a importância conferida a riqueza de um país como variável preditora do pós-materialismo (Kid & Lee, 1997), e a organização dos valores em eixos bipolares, pois os consideram excludentes (Gouveia, 1998).

1.4 Perspectiva individual

Trata-se de uma abordagem voltada a estudar os valores humanos como prioridades de orientação dos indivíduos, comumente relacionada com a tomada de decisão, atitudes e comportamentos. As teorias neste enfoque trabalham com a natureza universal dos valores, e são caracterizadas por investigar as diferenças individuais, principalmente de forma transcultural. Assim, destacam os psicólogos: Rokeach, Schwartz, e Gouveia.

1.4.1 Milton Rokeach

Um dos últimos livros de sua carreira é o que possui maior impacto, *The nature of human values* (Rokeach, 1973), é obra basilar para os estudos dos valores humanos, possuindo 14.251 citações de acordo com o Google Acadêmico. Dentre as contribuições, destacam-se cinco: (1) revisão sistemática das pesquisas até então realizadas; (2) a

diferenciação do conceito de valores de outros construtos; (3) a mensuração; (4) a formação do sistema valorativo; e (5) a ideia da mudança de valores. De forma geral, foi o responsável por colocar os valores em destaque dentro da psicologia.

A teoria é desenvolvida com base em cinco pressupostos básicos. Primeiro, o número de valores do indivíduo é relativamente pequeno. Segundo, independente da cultura, os valores são os mesmos. Terceiro, os valores estão organizados em forma de sistema. Quarto, os antecedentes dos valores são determinados pela cultura, sociedade, instituições e a personalidade. Por fim, os valores se manifestam em vários fenômenos importantes, no qual precisam ser estudados por pesquisadores das ciências sociais (Medeiros, 2011).

Para Rokeach (1973) os valores possuem papel central no sistema cognitivo dos indivíduos possibilitando a explicação de atitudes, crenças e comportamentos, ao mesmo tempo, favorece a compreensão da organização dos grupos e nas sociedades. Colocando de outro modo, "os valores são tanto conceitos sociológicos como psicológicos" (Rokeach, 1979, p. 50). Entende-se os valores como prioridades que guiam os indivíduos, fortes crenças perdurando ao longo do tempo, influência comportamentos ou estados último da existência, e tais comportamentos são preferíveis em comparação com outros modos comportamentais ou outros estados finais da existência.

Certamente é uma definição muito generalizada, mas tem-se em conta que o autor tentou reunir e sistematizar várias concepções de valores e de distintas áreas presentes na sua época. Para facilitar a compreensão, pode-se dividir a definição em quatro elementos: (1) são crenças, que dizem o que é ou não adequado (classificando em prescritivas e proscritivas); (2) são organizadas hierarquicamente em sentido de importância; (3) são estáveis, um suporte para a personalidade, aliás, defende os valores como internalizados

por meio da socialização; (4) refere-se a um modo de conduta ou estado final da existência (Ros, 2006).

O último elemento, modo de conduta ou estado final da existência, originou dois tipos de valores (Rokeach, 1973). *Terminais*, diz respeito a crenças ou concepções sobre metas finais que valem a pena lutar. E *Instrumentais*, refere-se a crenças ou concepções sobre modos desejáveis de se comportar, servindo de ferramenta para a realização dos estados finais da existência. Estima-se que do número total de valores do indivíduo, os terminais são responsáveis por uma dúzia e meia, enquanto os instrumentais é várias vezes este número, chegando a seis dúzias.

Os terminais são subdivididos em *pessoais*, voltados para o indivíduo com foco intrapessoal (e.g. salvação e harmonia), e *sociais* centrando-se na sociedade possuindo o foco interpessoal (e.g. muda de paz e amizade). No mesmo sentido, os instrumentais são subdivididos em *morais*, no qual pode gerar culpa caso não seja cumprido, o foco é interpessoal (e.g. honesto e responsável), e de *competência*, suscita vergonha com sua transgressão, e focaliza comportamentos intrapessoais (e.g. lógico e inteligente) (Athayde, 2012). A classificação inclui todos os tipos definindo o universo de valores individuais e institucionais (Rokeach, 1979).

Os valores individuais são representações sociais cognitivas compartilhadas das necessidades humanas e meios para satisfazê-las, e os institucionais são representações sociais cognitivas partilhadas de metas e demandas (Rokeach, 1979). Esta divisão não representa uma tipologia, mas sua dualidade – valores terminais e instrumentais podem se apresentar como individuais ou institucionais. Para explicar a dualidade valorativa, Rokeach (1979) cita Bronowski (1956):

> O problema de valores surge apenas quando os homens tentam encaixar a sua necessidade de ser animais sociais com a sua necessidade de ser homens livres. Não há problema, e não há valores, até que os homens queiram

> fazer as duas coisas [...] o conceito de valores são profundos e difíceis exatamente porque fazem as duas coisas ao mesmo tempo: eles juntam os homens em sociedades e, ainda preserva a liberdade que os torna únicos (p. 70).

Grande importância Rokeach atribui as necessidades humanas, influenciado pelas ideias Murray (1938) que defende os valores como representações cognitivas das necessidades internas, mediado por pressões externas. O impacto da ideia é tão evidente, que da mesma forma de atitudes e valores possuem equivalência em alguma medida, considera que os valores e as necessidades também possuem. Portanto, o sexo enquanto necessidade é transformado em valores de amor e união, a necessidade de dependência pode ser concebido por valores de obediência e lealdade (Rokeach, 1973).

Rokeach não se deteve unicamente no plano teórico, ainda em 1973 realizou um estudo com valores e necessidades. Fundamentando-se na teoria de McClelland (1953), mensurou as necessidades por meio do Teste de Apercepção Temática (instrumento típico usado por McClelland), e os valores com o *Rokeach Value Survey*. Os resultados indicam correlações baixas ou moderadas, levando a conclusão que os instrumentos precisam de evidências adicionais de validade e que relação entre os construtos não é simples.

Além das necessidades, Rokeach (1973) também incentivou aos pesquisadores a considerarem aspectos pouco estudados sobre os valores, a exemplo de suas funções (Gouveia, 2003; Medeiros, 2011). Utilizando das ideias de Katz (1960), Rokeach (1973) indicou seis funções, são elas:

Padrão ou critério de orientação. Os valores são entendidos como referência para o comportamento. Favorecem em atividades como julgar, persuadir, predisposições políticas e ideológicas, comparações, racionalizar crenças, atitudes e comportamentos que de outra maneira são inaceitáveis moralmente, condenados pessoal e socialmente

Resolução de conflitos e tomada de decisão. Uma situação específica pode ativar múltiplos valores do indivíduo, deste modo, há possibilidade de um conflito de valores específicos, diante da eleição de qual comportamento aderir. No caso, estão organizados em um mapa geral, onde alguns elementos são relevantes, e outros não, dependendo da ocasião.

Princípios motivacionais. A base motivacional dos valores terminais representa uma suprameta, passando aquelas mais imediatas e de nível biológico, caracterizam-se como recursos que auxiliam na manutenção da autoestima. Os valores instrumentais por sua vez possuem a base motivacional em modos idealizados de conduta, isto é, estilos comportamentais percebidos como meios para alcançar metas desejadas.

Adaptativa. Considera que o *conteúdo* dos valores assume condutas ou estados finas voltados para a adaptação dos indivíduos ou dirigidas à utilidade (e.g. obediência e cordialidade). Todavia, outros não possuem a função, estes, visam a realização dos prazeres (e.g. poder).

Defesa do ego. As necessidades, sentimentos e ações, pessoal ou socialmente inaceitáveis podem ser transformados por meio do processo de racionalização e formação reativa em termos aceitáveis. Refletindo, assim, os valores como conceitos endossados pela cultural.

Busca de conhecimento e autorrealização. Estima os valores como ferramentas que explícita ou implicitamente proporcionam a busca de significado e compreensão da vida.

Certamente Rokeach logrou êxito ao aprimorar os estudos dos valores humanos, além de sistematizá-los até sua época, realizou a mensuração dos valores, e formou uma teoria estruturada. Por suposto, Gouveia (2013) atribui a ele o título de pai dos valores humanos, suas ideias influenciaram os pesquisadores posteriores, no qual procuraram

superar suas limitações e desenvolver a área. As críticas tratam da lista de valores sugerida, elabora de forma intuitiva; não apresenta a estrutura teorizada em fatores; sua medida é de natureza ipsativa, sugerindo dependência entre as pontuações do mesmo respondente; suas amostras são majoritariamente de estudantes universitários estadunidenses (Medeiros, 2011; Tamayo, 2007).

1.4.2 Shalom Schwartz

Inspirado nas ideias de Rokeach, desenvolveu uma teoria própria, responsável pela internacionalização dos estudos sobre valores (Smith & Schwartz, 1997). As paridades entre as teorias de Rokeach e Schwartz são sistemáticas (Schwartz, 1994). Este adota um conceito de valores similar ao defendido por seu antecessor, e o primeiro instrumento, o *Schwartz Value Survey*, empregou-os outrora utilizados no *Rokeach Value Survey*.

Schwartz elaborou duas teorias no âmbito dos valores, uma tratando no nível cultural (Schwartz, 2006), e outra no nível individual (Schwartz, 1992; Schwartz & Bilsky, 1987), sendo esta última com maior impacto (Gouveia, 2013), e a primeira uma tentativa de oferecer respostas aos questionamentos de Hofstede. Neste sentido, adota-se aqui somente a perspectiva individual, cuja ênfase é psicológica.

Na primeira definição entende os valores como “um conceito do indivíduo acerca de uma meta (terminal ou instrumental) transsituacional, que expressa interesses (individualistas, coletivistas ou ambos) relativos a um domínio motivacional (hedonismo...poder), sendo avaliado em uma escala de importância (não importante e muito importante) como um princípio-guia na vida” (Schwartz & Bilsky, 1987, p. 553).

Em tal definição fica explícito os valores entendidos como metas terminais e instrumentais, aliás, representa a primeira faceta da teoria (Schwartz, 1992). Este aspecto torna-se ainda mais evidente quando afirma “os valores são metas” (Schwartz & Bilsky,

1987, p. 551). Concebê-los como sinônimo de metas deixa implícito quatro elementos: (a) servem ao interesse de uma entidade social; (b) motiva a ação, oferecendo direção e intensidade emocional; (c) funcionam como critérios para julgar e justificar a ação; e (d) são adquiridos na socialização do grupo dominante por meio das experiências e aprendizagem (Schwartz & Bilsky, 1987).

Outro importante elemento da definição é referir-se como transsituacionais, expressando a distinção de atitudes, item consensual em outras definições (Parsons, 1958; Rokeach, 1973). Além disso, fundamentando-se na psicologia evolutiva (Buss & Barnes, 1986), defende os valores como representações cognitivas de três requisitos universais humanos: (1) necessidades biológicas do indivíduo; (3) necessidades de interação social coordenada; e (3) necessidade de sobrevivência e bem-estar nos grupos (Schwartz, 1992). Os requisitos são a base motivacional. Portanto, em exame, percebe que Schwartz vale-se de três conceitos gerais para definir os valores: metas, necessidades e motivação.

Apesar de existir uma estrutura comum a todos os indivíduos, a importância atribuída aos valores pode variar. Sendo assim, as prioridades para cada pessoa é especifica e derivada da estrutura universal (Schwartz, 2011). A propósito, com base nos três requisitos, Schwartz indicou sete (Schwartz & Bilsky, 1987), dez (Schwartz, 1992), onze (Schwartz, 1994) e dezenove (Schwartz et al., 2012), tipos motivacionais (em 1987 chamava *domínio motivacional*, a partir de 1992 adotou *tipos motivacionais*, utilizado até hoje). Outros autores ainda identificam seis (Hinz, Brähler, Schmidt, & Albani, 2005) e oito (Perrinjaquet, Furrer, Marguerat, Usunier, & Cestre, 2007).

Originalmente, Schwartz e Bilsky (1987) sugerem oito tipos motivacionais de valores. Contudo, no próprio estudo empírico levado a cabo com amostras israelitas e alemães, encontrou suporte empírico para sete (*prazer*, *realização*, *conformidade restritiva*, *segurança*, *pró-social*, *maturidade* e *autodireção*), neste caso, *poder social* foi

excluído. Cinco anos depois realizou modificações, incluiu *tradição* e *estimulação*, já discutidos por Schwartz e Bilsky (1990), e reavaliaram o valor *poder social* denominado agora de *poder*, ainda alterou as definições de *prazer*, *maturidade*, *pró-social* e *segurança* (Schwartz, 1992). Em seguida, admitiu a possibilidade de mais um valor, representando sentido da vida (Schwartz, 1994).

Em 2012 promoveu novas mudanças. A primeira delas foi acrescentar dois novos círculos ao redor da estrutura. Na metade superior *crescimento livre de ansiedade*, valores localizados na região são mais propensos a motivar os indivíduos quando não possui ansiedade; na meta inferior *autoproteção e evitação da ansiedade*, os valores aqui localizados estão voltados para combater a ansiedade. O segundo círculo, circunscrito no anterior, são divididos em *foco social* (lado esquerdo) e *foco pessoal* (lado direito). Depois, no interior, consta a estrutura de Schwartz (1992), no entanto, com uma nova ordenação para os valores estreitos, o surgimento de novos a partir dos originais, e o acréscimo do valor humildade e *face*, no qual não são derivados de nenhum outro.

Esta flutuação pode sugerir a falta de uma teoria precisa que possibilite especificar os valores de maneira mais uniforme. Admitindo "o seu particionamento baseada na teoria do espaço é arbitrária. Pode, eventualmente, ser substituída por uma partição, com base em uma teoria revista, que aponta para tipos de valores discretos com maior heurística universal e poder preditivo" (Schwartz, 1992, p. 46), oferece margem para alterações teóricas com base empiristas a *posteriori*.

Apesar de muitas propostas, a estrutura mais difundida e com maior evidências empíricas são com dez tipos motivacionais (ver Figura 1), expressados por 56 valores. Na constituição os mesmos estão configurados de maneira circular, em termos de compatibilidades e conflito, ou seja, representa valores que possuem conflitos em direção oposta, advindo do centro (e.g. benevolência e poder); e os compatíveis estão localizados

paralelamente ao redor do círculo (e.g. estimulação e hedonismo). De forma mais pormenorizada os dez tipos são descritos como se segue:

Figura 1. Estrutura circular da hipótese de compatibilidade e conflito de Schwartz

Autodireção. Envolve à busca por independência de pensamento e ação, relacionando-se com as escolhas e criatividade (e.g. liberdade).

Benevolência. Traduz a preservação e bem-estar das relações de intimidade (e.g. honesto).

Conformidade. São as contenções de ações e impulsos que violem as normais sociais predominantes (e.g. obediência).

Estimulação. Trata da excitação, novidades e as mudanças que ocorrem na vida (e.g. prazer).

Hedonismo. Como o próprio nome deixa claro, é procura por prazer e gratificações sexuais (e.g. desfrutar da vida).

Poder. É o tipo motivacional do *status*, prestígio, e domínio sobre pessoas e recursos (e.g. riqueza).

Realização. Diz respeito a apreciação do sucesso pessoal e competência por meio dos padrões sociais aceitáveis (e.g. êxito).

Segurança. Evidencia a harmonia e estabilidade para si e para a sociedade (e.g. ordem social).

Tradição. Reflete o respeito, compromisso e aceitação dos costumes e ideias da cultura ou religião (e.g. vida espiritual).

Universalismo. Indica a tolerância, aceitação e conforto de todos, como também, a proteção dos recursos naturais (e.g. sabedoria).

Os tipos motivacionais estão situados em um espaço bipolar, apresentando oposição entre valores concorrentes. A primeira dimensão, o eixo horizontal, é formado por Abertura à Mudança e Conservação, expondo conflito com os valores que refletem independência de pensamento, e aqueles com ênfase na ordem. A segunda, o eixo vertical, é composto por Autoproteção e Autotranscedência, exibindo conflito de valores de preocupação com os próprios interesses, e valores de preocupação com o interesse e bem-estar dos outros. Em outras palavras, quanto mais próximos os valores na direção do círculo, mais compatíveis suas motivações, todavia, quanto mais distantes, maior o conflito entre eles.

As relações dinâmicas de compatibilidade e conflito entre os valores representa a *hipótese de estrutura*, enquanto que a adequação dos específicos para os tipos motivacionais é a *hipótese de conteúdo*. As hipóteses são um refinamento para o estudo, permitindo sua sistematização. Os méritos e contribuições de Schwartz para o estudo dos valores humanos são inúmeros. Promoveu grande expansão para os estudos (Knafo, Roccas, & Sagiv, 2011), e reconhecimento da temática na psicologia social (Rohan &

Zanna, 2003). Sua teoria foi avaliada em nível genético (Knafo & Spinath, 2010), longitudinal (Bardi, Lee, Sountar, & Towfigh, 2009) e experimental (Karremans, 2007; Maio, 2010).

Ainda que a teoria seja amplamente utilizada para fundamentar diversos estudos (Liu et al., 2007; Lonnqvist et al., 2009), existe lacunas empíricas e teóricas (Gouveia, 2003; Waege, Billiet, & Pleysier, 2000). A natureza de sua medida (SVS), herdada de Rokeach, mantém o caráter ipsativo, comprometendo os resultados. Uma tentativa de superar está limitação, foi a construção do PVQ (Schwartz et al., 2001), validado no Brasil (Almeida & Sobral, 2009; Pasquali & Alves, 2004; Tamayo & Porto, 2009). Porém, utilizando esta medida, Gouveia, Milfont e Guerra (2014b) foram capazes de comprovar outro modelo teórico, além disso, Verkasalo, Lonnqvist, Lipsanen, e Helkama (2009) apontam baixos valores alfa de conbach, enquanto que Knoppen e Saris (2009) indicam problemas de validade de construto e discriminante.

A proposta de Schwartz carece de uma base teórica subjacente à origem dos valores e de seus tipos motivacionais (Gouveia, 2003), repercutindo nas flutuações estruturais de seu modelo. No mesmo sentido, a definição de valores é dúbia, fazendo uso de conceitos como, motivação, metas e necessidades, não os diferenciam, não oferece suas definições, e por vezes, mistura os mesmos vocábulos para explicações similares (Schwartz, 1992), neste caso, difere de Rokeach (1973), que primou por fundamentar os valores unicamente nas necessidades.

1.5 Teoria funcionalista dos valores humanos

Elaborada no final do século XX no contexto espanhol (Gouveia, 1998), ganhou corpo no início do atual século (Gouveia, 2013; Gouveia, Milfont, Fischer, & Coelho, 2009). Sendo assim, é a mais contemporânea teoria dos valores, não pretendendo ser uma contraposição aos seus antecessores, mas um modelo integrador, permitindo superar

limitações e promover avanços. Na sua formação, as maiores influências são de Popper, Lakatos, Maslow, Inglehart, as críticas à teoria de Schwartz, e as discussões com María Ros.

Gouveia fundamenta-se em cinco pressupostos básicos, nos termos de núcleo proposto por Lakatos (1978), para construir a teoria. São eles:

Natureza humana. Assume-se a natureza benevolente ou positiva dos seres humanos. Consequentemente, são admitidos unicamente valores positivos, apesar de alguns poderem ter o sentido negativo (e.g. poder e prazer) em sua essência são positivos. Neste sentido, todos os valores estão organizados em sistema, caracterizando o indivíduo autorrealizado (Maslow, 1954). Tal pressuposto é fundamental para qualquer teoria, pois expõem como se pensa sobre o comportamento humano.

Princípios-guia individuais. Defende os valores como individuais, não admitindo razão para estudá-los sobre o caráter cultural. A propósito, a cultural incorpora os valores úteis para a manutenção do grupo, tornando-os desejáveis e garantindo a continuidade da sociedade. Todavia, é a partir do indivíduo que eles determinado são prioritários.

Base motivacional. Admite a ideia de Rokeach (1973) da representatividade cognitiva das necessidades, das demandas institucionais e societais, atribuída aos valores. Com base neste pressuposto, na divisão dos dois tipos de necessidades de Inglehart (1977), e considerando o conjunto hierárquico de Maslow (1954), confere aos valores uma das funções básicas da teoria, isto é, expressar cognitivamente as necessidades humanas.

Caráter terminal. A dicotomia de valores terminais e instrumentais (Rokeach, 1973) não deixa claro se é uma diferenciação conceitual ou uma distinção formal (Gouveia, 2013), podendo reduzir-se a um problema semântico: os valores terminais são substantivos e os instrumentais adjetivos. Todavia, Gouveia considera apenas os valores

terminais, por ser em menor número, resguardando a parcimônia, além disso, é coerente com a definição.

Os quatro primeiros pressupostos sempre estiveram presentes no trabalho de Gouveia. Mais recentemente (Gouveia, 2012) um quinto elemento foi incluído no núcleo na teoria. Apesar da mesma ideia estar presente em trabalhos antecedentes do autor (Gouveia, 2003), em 2012 adquiriu formalidade.

Condição perene. Refere-se a concepção temporal da História, entendida de forma cíclica. "o que significa que não existe um estado-fim, um destino comum irremediável ou um padrão fixo de sociedade a que se deve inevitavelmente alcançar [...] Como representação das necessidades humanas os valores ou subfunções valorativas estão disponíveis em todas as culturas" (Gouveia, 2013, p. 130). Assim, alguns valores são priorizados em detrimento de outros devido as demandas culturais, condições de vida ou processos socioeconômicos, sendo assim, são os mesmos desde sempre em todas as sociedades.

Talvez esta ideia seja difícil de ser aceita rapidamente, mas pode-se entendê-la no mesmo sentido da água. A água é um recurso que atua de forma circular, sempre regenerando-se (Oki & Kanae, 2006), neste sentido, por meio do círculo hidrológico, o volume de água do planeta é o mesmo desde a sua formação geológica, mantêm-se constante, variando ao longo do tempo sua distribuição. Não entra ou sai água do nosso ecossistema, mas modifica sua presença nos diversos ambientes. Os valores humanos segue o mesmo princípio, variando nas culturas diante das condições ambientais dos indivíduos, mas são sempre os mesmos.

Mas o leitor pode questionar: Desde sempre a partir de quando? A água não teve a formação geológica do planeta? Encontrar um ponto zero é uma tarefa árdua. Psicólogos evolucionistas (Otto & Yamamoto, 2009) defendem que os fenômenos psicológicos como

conhecemos hoje terminaram de ser selecionados nos seres humanos no início da idade moderna, ou seja, quando deixa-se de ser nômades e inicia-se a agricultura. Entretanto, o núcleo rígido da teoria – formado por cinco pressupostos – não são investigados diretamente, mas por meios das hipóteses deles derivados.

O principal foco da teoria são as funções dos valores. A propósito, Gouveia (1998) em revisão de literatura, identificou duas funções consensuais dos valores: (1) guiam as ações humanas (*tipo de orientação*); e (2) expressam suas necessidades (*tipo de motivador*). As duas funções compreendem eixos com uma formação *duplex* que origina uma estrutura 3 x 2. O eixo horizontal, *tipo de orientação*, possui três divisões: social, central e pessoal; o eixo vertical, *tipo de motivador*, divide-se em dois: materialista e humanitário. O cruzamento dos eixos acarreta seis quadrantes: (a) social-humanitário; (b) social-materialista; (c) central-humanitário; (d) central-materialista; (e) pessoal-humanitário; e (f) pessoal-materialista. Tais quadrantes são denominados subfunções valorativas nomeados respectivamente: *interativa*, *normativa*, *suprapessoal*, *existência*, *experimentação*, *realização*. A estrutura é resumida na Figura 2.

A distinção de guiar os comportamentos humanos em social e pessoal é uma dimensão fundamental para a orientação (Hofstede, 1980), podendo ser observado em outras tipologias, como individualismo – coletivismo (Triandis, 1995). Os indivíduos que priorizam valores de orientação pessoal estão centrados em si, são egocêntricos e o foco é intrapessoal, indivíduos orientados por valores sociais centram-se na sociedade, enfatizam o grupo e o foco é interpessoal. Existe ainda um terceiro grupo, os centrais. Posicionam-se entre os sociais e pessoais porque são a "espinha dorsal", isto é, a base organizadora do sistema (Gouveia et al., 2014a). Schwartz (1992) também reconhece um tipo, denominado de *mistos*, porém não justifica a razão por tais valores serem distintos dos outros.

Os valores como representação das necessidades são teorizados por outros autores (Maslow, 1954; Murray, 1938; Rokeach, 1973), Gouveia indica tal função como consensual na literatura, e admitindo a classificação de Inglehart (1977) – porém criticando o argumento que o poder econômico é preditor da mudança de valores – distingue-os nesta função em dois tipos. Os Materialistas (*pragmáticos)* estão relacionados com ideias práticas, voltados para metas especificas e regras sociais. Por outro lado, os humanitários (*idealistas*) associam-se com princípios mais abstratos, em uma orientação universal, não são dirigidos para metas concretas, favorecem as mudanças sociais. Certamente, tal função é central para a compreensão dos estudos empíricos aqui realizados.

		Valores como padrão-guia de comportamentos		
		Metas pessoais (o indivíduo por si mesmo)	*Metas centrais* (o propósito geral da vida	*Metas sociais* (o indivíduo na comunidade)
Valores como expressão de necessidades	*Necessidades idealistas* (a vida como fonte de oportunidades)	**Experimentação** Emoção Sexualidade Prazer	**Suprapessoal** Beleza Conhecimento Maturidade	**Interativa** Afetividade Apoio social Convivência
	Necessidades materialistas (a vida como fonte de ameaça)	**Realização** Êxito Poder Prestígio	**Existência** Estabilidade Saúde Sobrevivência	**Normativa** Obediência Religiosidade Tradição

Figura 2. Dimensões, funções e subfunções dos valores básicos

A organização das duas facetas axiais (dimensões funcionais) a partir das quais as seis subfunções são derivadas resulta na *hipótese de estrutura*. Neste sentido, as funções e subfunções valorativas são estruturas latentes, representadas por variáveis observáveis, como indicadores, itens ou valores específicos (Gouveia, Milfont, Vione, & Santos, 2015). Pensa-se tal estrutura como universal, aliás, evidências para corroborar a hipótese

são encontradas no Brasil (Medeiros et al., 2012) e em 57 países (Barbosa, 2015; Medeiros, 2011; Soares, 2015).

A segunda hipótese refere-se ao *conteúdo dos valores*, tratam especificamente: (1) do número de subfunções indispensáveis para apreender o espaço axiológico; e (2) à adequação do conjunto de valores específicos que refletem tais subfunções (Gouveia, 2013). Comumente são empregados dezoito tipos (Gouveia, 2003), mas entende-se a variabilidade dos valores que representa as subfunções como possível, já evidenciado (Athayde, 2012; Souza, Gouveia, Lima, & Santos, 2015).

A subfunção interativa, diz respeito às necessidades de pertença e amor (e.g. *apoio social* e *convivência*). A subfunção suprapessoal, por sua vez, refere-se aos indivíduos que pensam de forma mais abstrata (e.g. *beleza* e *maturidade*) e está localizado no eixo central. Formando a mesma linha horizontal que expressam as necessidades idealistas está a subfunção experimentação, remetendo a satisfação do prazer e a busca por novidades (e.g. *emoção* e *sexualidade*).

A subfunção normativa compreende a manutenção das normas, tradições e culturas, facilitando a vida em sociedade (e.g. *obediência* e *tradição*). A subfunção existência, faz menção às necessidades fisiológicas e necessidades de segurança (e.g. *estabilidade pessoal* e *sobrevivência*). Por último, a subfunção realização indica a procura por bens materiais e interações sociais prósperas (e.g. *êxito* e *prestígio*). Estas três subfunções representam as necessidades materialistas, orienta para metas concretas e regras normativas, em termos de condições biológicas de sobrevivência, enfatizando a própria existência e as condições que salvaguardada (Gouveia, 2013).

A terceira hipótese da teoria, a *hipótese de congruência*, defende a variabilidade das correlações entra as subfunções em relação a intensidade (Gouveia, Meira, Gusmão Sousa Filho, & Souza, 2008). A ideia é uma clara contraposição ao modelo de Schwartz,

no qual aceita o conflito entra os valores, indicando a incompatibilidade entre alguns tipos motivacionais (e.g. *autodireção* e *conformidade*). A propósito, respondendo esta crítica de Gouveia et al. (2014a), Schwartz (2014) argumenta que o conceito compatibilidade e conflito entre os valores é parcimoniosa, e pode ajudar aos pesquisadores a dividir o *continuum* circular da forma mais conveniente para explicar o fenômeno em interesse.

Os padrões de congruência na teoria funcionalista dos valores humanos podem ser ilustrados na imagem de um hexágono (ver Figura 3). As funções e subfunções são dispostas de modo a permitir considerar três graus de congruência: *baixo*, *moderado* e *alto*. O primeiro grau (lados oposto) é decorrente à independência do tipo de motivador e orientador dos valores. O segundo reflete-os com o mesmo tipo de motivador, porém, diferente orientação. A máxima congruência é percebida entre os valores com mesma orientação, mas motivadores desiguais.

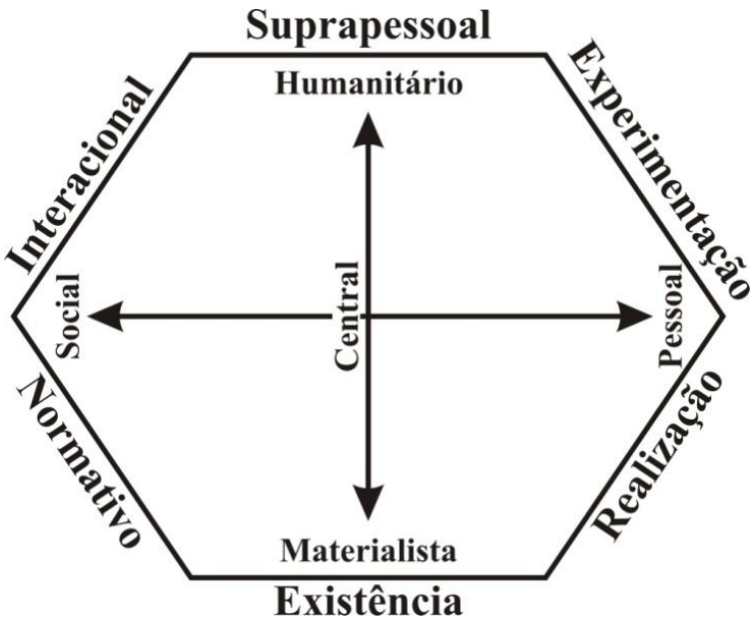

Figura 3. Padrão de congruência das subfunções

Existe ainda uma quarta e última hipótese da teoria, de *compatibilidade*. "Indica um critério externo, correspondendo ao padrão de correlação estabelecido entre os valores

e as variáveis antecedentes (Vis) e/ou consequentes (VDs)" (Gouveia, 2013, p. 148). Entende-se assim a hipótese de compatibilidade como a validade de critério ou a capacidade preditiva dos valores humanos. Certamente, investigações nesta direção são essenciais para o desenvolvimento da teoria, e dos estudos sobre os valores humanos de forma geral. Especificamente, a teoria funcionalista apresenta evidências com a escolha do parceiro ideal (Gomes, Gouveia, Silva Júnior, Coutinho, & Santos, 2013), em atitudes frente à violência contra a mulher (Nascimento, 2015), a intenção de voto (Santos, 2015), a compreensão da psicopatia (Monteiro, 2013), e o desempenho acadêmico (Sousa, 2013).

Além de considerar as hipóteses de conteúdo e estrutura, trabalhadas em outros modelos (Schwartz, 1992), Gouveia contribui com a distinção das hipóteses de congruência e compatibilidade, consideradas sinônimos por Schwartz. O cálculo da congruência entre as subfunções possibilita entender a consistência interna no sistema valorativo dos indivíduos, na direção de satisfação e autorrealização defendidos por Maslow (1954). Por sua vez, tratar a compatibilidades permite explicações mais concisas sobre a razão de alguns valores apresentarem padrões de relacionamento diferentes com outras variáveis.

Assim como as hipóteses de estrutura e conteúdo estão associados, a de congruência e compatibilidade também. As primeiras remetem a distribuição espacial correta dos marcadores das subfunções; enquanto que o grau de congruência pode auxiliar a predição de correlações das subfunções com variáveis externas, contudo, sem estabelecer um determinismo (Gouveia, 2013).

As quatro hipóteses formam o combustível para o delineamento das investigações. Hoje, a teoria conta com comprovação empírica a nível genético (Araújo, 2013), neurológico (Athayde, 2015), instrumentos para avaliar os valores de maneira

comportamental (Lima, Gouveia, Souza, & Fonsêca), implícita (Athayde, 2012) e para diagnóstico (Souza, Gouveia, Lima, & Santos, 2015). Em 2015, Gouveia, Vione, Milfont, e Fischer comprovaram a mudança dos valores ao longo do desenvolvimento.

O empreendimento de Gouveia et al. (2015) é inovador no campo dos valores, considerados como transmitidos por meio da socialização no início da vida, em nível individual (Rokeach, 1973), e social (Hofstede, 2001). Schwartz (2005) concebe a mudança da prioridade valorativa relacionado com a idade a partir de três fontes: o estágio da vida; o envelhecimento físico; e o efeito de coorte. Todavia a ideia carece de comprovação empírica. Rokeach (1973, 1979) admite também a mudança por meio de intervenção específica, o método da autoconfrontação, mas não trata os valores mutáveis no decorrer do desenvolvimento.

Recentemente, Schwartz (2014) elencou seis críticas para a teoria funcionalista, a saber: (1) o instrumento é falho, os itens não demonstram a relação esperada e o tempo de conclusão é inapropriado; (2) os valores centrais podem expressar tanto metas pessoais e sociais, ou nenhum deles, neste sentido, não se diferenciando dos demais; (3) as funções dos valores propostas já são discutidas pelo próprio Schwartz; (4) a subfunção existência refere-se a segurança pessoal; (5) a subfunção existência e interativa são adjacentes, contrário a teoria, alega que os valores interativos diz respeito ao próprio bem-estar por meio dos contratos sociais, e não ao bem-estar dos outros, por isso sua proximidade com existência; e (6) a teoria não está atenta para a importância da meta de autonomia, representando a independência de pensamento e ação.

Gouveia et al. (2014b) responde as críticas de Schwartz (2014). Argumenta os dezoitos valores dos instrumentos como marcadores para identificar seis subfunções universais, e quaisquer outros vão se organizar do mesmo modo, como é apresentado por os autores, utilizando o instrumento de Schwartz. Quanto ao tempo de resposta, alega que

o instrumento geralmente é aplicado em um questionário com outras escalas, e o tempo específico para a escala de valores é de três minutos.

Defende-se que é inútil pensar em qual teoria é mais funcional ao tratar os valores, no entanto, em revisão do estudo de Schwartz (1992) não encontrou qualquer menção a função destes. Notadamente, ao mencionar as duas funções Gouveia sempre faz referência a Maslow (1954), Rokeach (1973), Inglehart (1977), pois são derivadas de revisão da literatura prévia. Entretanto, tais funções são assumidas explicitamente por Gouveia, diferente do seus antecessores, além disso, forma um novo terreno conceitual ao lidar com esta relação.

Indica que a autodireção – reflete a meta de autonomia – representa necessidades idealistas e metas centrais, compatível com a teoria. Por fim, a subfunção interativa expressa necessidades idealistas e atende às demandas socais e institucionais, como pode ser comprovado com suas correlações com altruísmo e perdão (Barbosa, 2015; Gouveia, 2013). Neste sentido, diante dos seus pressupostos, da comprovação empírica e qualidade métrica, opta-se por pensar os valores humanos nesta dissertação de acordo com a teoria funcionalista.

Seguramente, qualquer teoria não esgota sua capacidade de gerar novas pesquisas que ofereçam respostas ao fenômeno estudado. No caso, a teoria de Gouveia carece de comprovação quando relaciona os valores com as necessidades, caso comum a todas teorias de valores. Com o intuito de oferecer resposta nesta direção, a dissertação criou corpo.

CAPÍTULO 2. NECESSIDADES

A finalidade do presente capítulo é apresentar os desdobramentos teóricos que surgiram com os estudos das necessidades humanas. Inicialmente, será explanado sua relação com os estudos da motivação, do qual são muitas vezes confundidos e, logo após, dando seguimento aos clássicos construtos que deram origem as pesquisas sobre necessidades serão detalhados. Ao final, será exposto as principais teorias que trataram do tema, a maioria delas com foco na motivação humana, mas enunciados teóricos a respeitos das necessidades humanas estão presentes em todas. Conclui-se a seção tratando do segundo marco teórico que fundamenta a dissertação, a *teoria da autodeterminação.*

2.1. Necessidades e motivação

O Microstoma é um verme de meio milímetro de comprimento. A criatura é equipada com células urticantes em toda superfície do corpo e, como parte do seu sistema de adaptação, o microstoma descarrega as células urticantes para defender-se ou capturar uma presa.

O fato marcante é que o verme só obtém estas células ao se alimentar de outro animal, a hidra. Quando as células urticantes se gastam, o microstoma come demasiadamente mais hidras, mas depois perde o apetite (Kepner, 1925). Lashley (1938) destaca que os principais problemas da motivação estão sintetizados no microstoma: a necessidade, a atividade consumidora específica, e a saciedade (Murray, 1964). O capítulo objetiva tratar do primeiro problema.

Talvez a confusão existente entre necessidades e motivação tenha iniciado com a discussão a respeito dos instintos. Neste sentido, Darwin (1859) no *The Origin of Species*, ofereceu as contribuições basilares. De acordo com o autor, as diferenças entre o homem e os outros animais podem ser explicadas pela evolução biológica. Assim, por meio do processo evolutivo, é possível explicar o comportamento humano mediante os instintos (Madsen, 1974).

Após o crescimento das ideias de Darwin no século XIX, surgiu uma alternativa ao conceito de instinto, proposta por Woodworth (1918) no *Dynamic Psychology*. Foi a primeira vez que a terminologia *drive* foi utilizada (utiliza-se a tradução impulso na dissertação). Woodworth relacionou o conceito de impulso com a dinâmica de funcionamento do comportamento. Ele designou o vocábulo *Motivology* para nomear está nova disciplina da psicologia, ficando conhecido como o fundador da Psicologia motivacional (Madsen, 1974).

O termo impulso foi mais aceito por parte dos psicólogos em comparação com o conceito de instintos; isto ocorreu devido às investigações experimentais que o permitiram detalhar de forma operacional. Não se fala de um impulso geral, mas vários, a exemplo de fome, sede e sexo. A lógica, foi ampliada pelo conceito de homeostase. Sendo assim, a motivação passou a ser definida de acordo com os impulsos que surgem com o desequilíbrio, ou tensão homeostática (Murray, 1964).

O leitor pode lembrar agora da história do microstoma. O verme só tinha o impulso para se alimentar da hidra, quando possuía a necessidade de obter mais células urticantes? Neste ponto, surgiram muitas controvérsias teóricas. Os impulsos são preditores ou preditos pelas necessidades? Impulsos e necessidades são sinônimos? Um comportamento acontece por incentivo e recompensas fundamentados na redução da instabilidade?

Diferentes teóricos possuem respostas distintas para estas perguntas e, assim, surgiu uma confusão enorme sobre os conceitos de instinto, impulso, necessidade e motivação, chegando até mesmo alguns pesquisadores a afirmarem que necessidade e motivação são sinônimos (Krench & Crutchfield, 1959). O objetivo até o final do capítulo será esclarecer o tema, além de proporcionar fundamentados da literatura no estudo das necessidades que são importantes para a discussão das investigações empíricas.

2.2. Instinto

No oitavo capítulo da Origem das Espécies, Darwin abordou pela primeira vez com enfoque científico o estudo dos instintos (Darwin, 1859; Hokanson, 1969). Anteriormente a ele, alguns filósofos discutiram a respeito do assunto, a exemplo de Sócrates, Platão, Aristóteles, St. Agostino, e St. Thomas de Aquino. No entanto, foi Heráclito no século IV a.C, quem lançou as primeiras ideias para o entendimento daquele conceito (Beach, 1955). Contudo, a abordagem filosófica foge ao propósito da obra e não será aqui tratada.

"Não vou tentar definir o que vem a ser instinto. Seria fácil demonstrar que este termo geralmente abrange diversas ações mentais distintas" (Darwin, 1859, p. 313). Apesar de Darwin não propor um conceito, alguns critérios podem ser elencados para uma ação ser considerada instintiva: (1) não exige experiência quando praticada por animais; (2) uma mesma ação é praticada por muitos indivíduos de maneira idêntica; (3) conhecimento acerca das finalidades da ação (Darwin, 1859).

Seu objetivo é defender que a seleção natural também atua nos instintos. Por meio dela (seleção natural) é possível preservar e acumular vários tipos, na medida de sua utilidade para a espécie. O grau de variação nos instintos, bem como o seu caráter hereditário[1] são fundamentais para a seleção natural (Darwin, 1859). Por exemplo, o medo frente a um predador é uma qualidade instintiva muito importante para a sobrevivência, que pode ser verificada até mesmo em aves recém-nascidas, podendo ser aumentada pela experiência ou extinta com a domesticação (Ridley, 2006).

A seleção natural age pela acumulação de pequenas modificações na estrutura ou no instinto dos animais. A utilidade deste para o animal é que determina sua permanência

[1]Quero lembrar ao leitor que Darwin não vivenciou o advento dos estudos da genética. Seu princípio da hereditariedade se aplica também a comportamentos, tanto em nível individual, quanto grupal (principalmente para os insetos sociais), desde que atinja o fim proposto.

na espécie de tal modo que pode levar alguns hábitos a passarem por gerações, isto é, que sejam hereditários. A consequência dos “hábitos hereditários” é a não distinção do que originalmente foi um habito, e agora é um instinto.

Em síntese, Darwin defende que os instintos não são como reações inatas mas consequências de uma regra geral que orienta o desenvolvimento e aprimoramento de todos os seres vivos. Eles têm um caráter utilitário, é perpetuado na medida em que respondem de forma adequada às contingências de cada espécie.

A ideia que o comportamento humano também tem um fator instintivo foi adotada por muitos psicólogos, a exemplo de Hebert Spencer e William James. Spencer (1885) foi um dos principais defensores da concepção reflexiva dos instintos. A ação é composta apenas de ações reflexas, isto é, movimentos corporais específicos. Cinquenta anos depois, John Watson defendeu o mesmo conceito (Herrnstein, 1998).

James (1890) elencou dois princípios: (1) inibição dos instintos por hábitos; (2) a transitoriedade dos instintos. O primeiro descreve o bloqueio de novos instintos pelos hábitos já formados, como uma ave que escolhe fazer seu ninho sempre no mesmo tipo de árvore, os homens não são aventureiros para escolher um novo tipo de alimentação, moradia ou forma de viver. O segundo refere-se à influência dos instintos com a idade. Durante uma fase da vida alguns deles podem ser priorizados e alguns objetos procurados para atender a demanda, com o tempo a reação a ele pode diminuir ou deixar de existir. É claro que o segundo princípio não se aplica a todos os instintos, como o de autoproteção.

Foi no século XX com William McDougall que os instintos foram sistematizados de forma mais completa (Cofer, 2014; Silvia, 2012). Acreditava-se que os homens são movidos por diversos tipos de impulsos, cuja natureza foi construída por meio do processo evolutivo, sem, contudo, fazer referência as sociedades civilizadas. Assim, os instintos são entendidos como uma disposição psicofísica inata, herdada, que gera

percepção e atenção acerca de uma classe de objetos, determinando uma excitação emocional para perceber a relação entre tal instrumento e o agir a ele de modo particular ou experimentar um impulso para a ação (McDougall, 1908).

A partir daquelas definições pode-se perceber três componentes principais: (1) cognitivo-perceptivo; (2) emocional; e (3) estritamente comportamental. Neste sentido, os instintos assumem funções específicas para os indivíduos. Por exemplo, a atenção para um objeto determinado, a experiência emocional e o impulso para uma ação (Madsen, 1974; Tortosa, 1997). A definição tão ampla como esta formou um conjunto de variáveis bastante diversificadas.

McDougall (1908) propôs, inicialmente, um conjunto com 12 instintos, posteriormente acrescentou seis. Outros pesquisadores (Ayres, 1921; Dunlap, 1919; Trevarthen, 1979) indicaram ainda mais, contudo, não possuíam concordância entre eles, formando um amplo conglomerado teórico. Este fato decorreu dos vagos fundamentos subjacentes ao conceito de instinto, do qual foi entendido de modo geral como "um poder explicativo" do comportamento (Beach, 1955).

O amplo arsenal de instintos gerou controvérsias teóricas e empíricas, repercutindo de forma negativa para a temática. McDougall em 1921 publicou um artigo intitulado: *The use and abuse of instinct in social psychology*, onde apontava os esforços de alguns pesquisadores no empreendimento de investigações sobre o tema, e as concepções extrapoladas de outros. Em 1955, Frank Beach publicou o artigo *The descent of instinct*, reunindo as principais críticas sobre o estudo do assunto e apresentando muitos problemas que comprometia a validade das pesquisas.

O resultado da controvérsia foi o abandono do termo por muitos psicólogos (Madsen, 1974). No entanto, ao mesmo tempo em que isso ocorreu, o assunto passou a ser usado em campo científico diverso, e com outra lógica. Konrad Lorenz propôs um

novo conceito de instinto, baseando-se na zoologia, mais tarde originando a etologia. Com o decorrer do tempo, este tema volta a ser estudado por meio do comportamento animal, agora definido com um sistema inato, hipotético e hierarquicamente organizado. Entendido em termos de disposições diretivas (Tinbergen, 1951).

2.3. Impulso

A proposta de Woodworth (1918) a respeito do conceito de impulso não demorou a ser aceita pela comunidade científica. Definiu em termos de energia, isto é, potência que impele o indivíduo à conduta, em contraste com os hábitos, que orientam o comportamento em uma direção específica (Murray, 1973). Outro importante conceito proposto foi o de aprendizagem, referindo-se ao aspecto diretivo da conduta, sua função corresponderia aos processos motivacionais (Mayor & Pinillos, 1990).

Apesar da ideia de Woodworth ser de um único impulso geral de energia, alguns pesquisadores começaram a questionar este critério, e discutiam não mais sobre a existência de um único, mas sim vários impulsos, a exemplo da fome e sexo (Fisher & Coury, 1962; Myers & Miller, 1954). Deste modo, cada um teria objetivos específicos. Portanto, o conceito deste termo começou a assemelhar-se a de instintos (Murray, 1973).

A aproximação com a definição de instintos não comprometeu o avanço dos estudos do impulso devido ao seu caráter empírico, que permite uma fácil manipulação (Mayor & Pinillos, 1990). Tal manuseio ocorre por meio das condições antecedentes e consequentes da ação, privando o organismo de alguma substancia por horas, alimento e água, por exemplo, e observando seus efeitos nos comportamentos consequentes, tudo em condições controladas (Weiner, 2013).

Com as investigações dos impulsos aconteceu o estudo experimental da motivação. Este assume bases fisiológicas, enquanto a motivação, como construto, direciona para um comportamento que diminui a excitabilidade do estado interno do

organismo (Teitelbaum, 1967). Caso o leitor tenha dúvidas de diferenciar os conceitos de impulso, motivação e aprendizagem (brevemente citado no início do tópico), cabe lembrar:

> "Que eles são construções que nunca foram firmemente ancorados por definições operacionais. Na verdade, é provavelmente porque estes termos são tão vagamente definidos que eles ainda são amplamente utilizados. Nós todos reconhecemos que existe momentos no desenvolvimento de uma ciência que sabemos quando estamos trabalhando como fenômenos reais, ainda não conceitualizados corretamente ou de forma concisa, e é exatamente esse o estado que reside a psicologia da motivação." (Campbell & Misanin, 1969, p. 59).

Os estudos empíricos mais clássicos dos impulsos são de Richter (1927), Warden (1931), Cannon (1932) e Young (1936). Por falta de uma estrutura coesa, as pesquisas eram realizadas de acordo com meios variados. Por exemplo, utilizando-se de balões estomacais para mensurar a contração durante o período de fome, ou empregando a *Columbia Obstruction Box*, no qual o animal é privado de água ou comida, podendo saciar-se mediante choques elétricos (Weiner, 2013).

Os impulsos organizam-se como meio a partir do qual o corpo procura recuperar o equilíbrio. Neste sentido, quando o fornecimento nutritivo fica negativo, a de fome é ativada, o organismo procura o alimento, e o equilíbrio é restaurado (Murray, 1973). A propósito, o primeiro autor a tratar a relação tão clara entre impulso e necessidades foi Clark L. Hull.

Com as considerações expostas, acredito que o leitor já adquiriu uma visão geral dos principais conceitos e autores que influenciaram o desenvolvimento teórico do estudo da motivação e, por consequência, das necessidades humanas. A seguir serão

apresentados os principais modelos, em sua grande maioria, teorias da motivação que tratam das necessidades, sendo esta última o foco.

2.4. As principais tradições no estudo das necessidades

Há duas principais tradições no estudo das necessidades. A primeira com ênfase no nível biológico, voltando-se principalmente para a aprendizagem, o principal representante é Hull. A segunda considera aquelas em um nível mais psicológico, representada principalmente por Henry A. Murray.

2.4.1. Clark Hull

Com a obra *Principles of Conduct* (Hull, 1943) e *Behavior theory and conditioning* (Spence, 1956) o estudo dos impulsos alcançou seu maior desenvolvimento e as necessidades começaram a adquirir espaço. Para Hull, elas são definidas como estados de carência ou desequilíbrio nos órgãos ou tecidos periféricos (Madsen, 1974).

Ele combinou diversos construtos para formar uma metateoria de lógica empirista. Seu sistema dedutivo, composta por 17 postulados e 133 teoremas, a maioria tratando do impulso (D) e do hábito (sHr) (Madsen, 1974). O primeiro é definido com estado geral de ativação (função puramente dinâmica); enquanto que o segundo representa um mecanismo associativo diretivo (disposição puramente diretiva) (Hull, 1943).

Duas visões do impulso integram a teoria de Hull: (1) as associações de estímulo-resposta ou hábitos são presumidos pelo sujeito de modo automático, pois está ligado ao aparecimento de um reforço (redução do impulso) (Thorndike, 1911); (2) alguns hábitos podem ter sua força reduzida e não estar mais entre as prioridades, todavia, a ação correspondente deste pode ser expressa se um impulso especifico surgir, tornando o costume prioritário novamente (Weiner, 1991). A integração das duas visões permitiu Hull (1943, 1951) concluir que o comportamento é determinado por impulso x hábito.

A partir desta ideia seus trabalhos foram guiados por dois princípios. Primeiro, partiu da consideração que todo comportamento é motivado por impulsos homeostáticos, ou por impulsos secundários que são derivados dos primeiros. Segundo, todas as recompensas são baseadas fundamentalmente na redução de um impulso primário ou secundário (Murray, 1973). Por exemplo, a recompensa de água provoca a redução do desequilíbrio homeostático provocado pela sede, assim, o ser humano ou animal, vai emitir comportamento para obter a recompensa.

Seus estudos sistemáticos estão focados nas consequências motivacionais da privação (alimento e água, por exemplo) e seus efeitos em índices de desempenho, a exemplo de resistência à extinção e a intensidade da resposta (Hull, 1934). As necessidades assumem a característica de produtora dos impulsos primários. Ocorre quando surge uma situação que exige uma ação especifica do organismo para aumentar a probabilidade de sobrevivência, surgindo um estado escassez. Tal estado é precedido de uma ação, ou seja, a necessidade é motivadora (conduz) da atividade (Hull, 1943).

Por estar inserido em uma perspectiva da motivação e aprendizagem, argumentou que para um novo comportamento ser assimilado é indispensável a existência de reforço de uma resposta e a redução do impulso. A réplica deve ser seguida de incentivo para que ocorra mudanças nos hábitos, assim como um aumento na força da motivação (Weiner, 1990). A partir disso, introduziu o conceito de *vetor*, denominado de *potencial evocativo de reação* (sEr) e definido pela seguinte formula:

$$sEr = f(sHr \times D \times K \times I_r \times V)$$

sHr: Hábitos

D: Impulso

K: Incentivo motivacional, função dinâmica determinada pelos incentivos

I_r: Inibição de reação, função dinâmica negativa derivada da quantidade de trabalho realizado

V: Dinâmica de estimulação, função dinâmica da intensidade de estimulação externa

Devido a relação multiplicativa, não existe um estado de privação total (e.g. impulso = 0), pois o organismo não reagiria, mesmo com hábito, incentivo motivacional e dinâmica de estimulação elevados (Graham & Weiner, 1996). Com o mesmo propósito de quantificar o comportamento, especificamente, explicar o impulso e o hábito, Hull elaborou várias outras equações, gerando pesquisas sobre conflito, frustração, medo, facilitação social e dissonância cognitiva (Hull, Felsinger, Gladstone, & Yamaguchi, 1947; Weiner 1992). De maneira geral, pode-se sintetizar que de acordo com a teoria de Hull a maneira de agir é determinada por um complexo produto (sEr), por mecanismos de aprendizagem (sHr) e por estados motivacionais (D, K, I_r, V) (Madsen, 1974).

Graham e Weiner (1996) chegaram ainda a três conclusões gerais sobre os estudos de Hull. Primeiro, o impulso incentiva o comportamento, isto é, sem a presença de necessidades, aquele não é incitado. Segundo, o impulso e o hábito são multiplicativos, manipulando essas variáveis encontrou-se efeito interativo. Por fim, impulsos diferentes são agrupados na mesma fonte de energia, variando dois tipos de necessidades concomitantemente resultou na mesma resposta.

A teoria de Hull do impulso produziu várias conclusões com base em seus pressupostos, chegando a ser nomeada pelo historiador da motivação (Madsen, 1974) “como a mais importante teoria da aprendizagem na história da psicologia” (p. 81). No entanto, a sua vertente possui algumas deficiências, no qual não pode fornecer respostas eficazes para uma classe de comportamentos, a exemplo de exploração, investigação, manipulação e espontaneidade, ou seja, atividades que não tinham a finalidade de diminuir o impulso (Deci & Ryan, 2010).

A tentativa de alguns teóricos de explicar estes comportamentos, sem contudo obter resultados satisfatórios, gerou o reconhecimento da motivação intrínseca (White, 1959). Portanto, proporcionou maior autoridade em relação às necessidades psicológicas, visto que estass, em nível biológico, não explicam todos os comportamentos.

2.4.2 Henry Murray

Diferente do que geralmente advém com a maioria das teorias que tratam sobre necessidades, Murray não trabalha com o objetivo de explicar a motivação, sua principal intenção é uma teoria das necessidades humanas (Madsen, 1974). Para tanto, considera-as como o fator mais importante da personalidade. A propósito, inserindo-a na dinâmica da personalidade, inaugura uma vertente para o seu estudo e consequentemente para a motivação.

A necessidade é definida como uma força na região do cérebro que energiza e organiza a percepção, os pensamentos e a ação. Assim, transforma uma situação de insatisfação em uma direção específica para atingir uma meta (Furnham, 2005). A partir da definição postulou 40 tipos agrupando-as em duas vertentes. *Viscegência*: são necessidades inatas, determinada principalmente por estados ou processos em órgãos periféricos (as vísceras), como fome e sede; *psicogênica*: são necessidades adquiridas e determinadas por pressões externas, a exemplo de filiação, realização e dominância (Madsen. 1974; Murray, 1938)

Murray chegou a estas conclusões a partir de entrevistas, questionários e testes psicológicos, entre eles o Teste de Apercepção Temática (TAT), aplicados em indivíduos da população geral (Murray, 1973). A maior contribuição de Murray, sem dúvida alguma, foi com as necessidades *psicogênicas* (Tabela 1), no qual tratou em um nível mental, direção contrária aos estudos da sua época, onde elas eram tratadas em nível biológico.

Tabela 1. Necessidades psicogênicas de Murray

Necessidades	**Descrição**
Agressão	Superar a oposição por meio da força. Lutar, vingar uma ofensa.
Amparo	Manter-se perto de um protetor dedicado.
Atividade lúdica	Agir pelo divertimento sem propósito. Gostar de ri. Participar de jogos, esportes e danças.
Autonomia	Emancipar-se, liberta-se das restrições, romper o confinamento. Desafiar as convenções.
Deferência	Admirar e apoiar um superior. Louvar, honrar ou elogiar. Imitar um exemplo.
Defesa	Defender-se contra o assalto, crítica e censura. Ocultar ou justificar uma má ação, um fracasso ou humilhação.
Domínio	Formular ou responder perguntas gerais. Especular, formular, analisar e generalizar.
Entendimento	Influenciar ou dirigir o comportamento de outros por sugestões ou persuasão.
Evitação de dano	Evitar dores, lesões físicas, doenças e morte. Fugir de uma situação perigosa.
Evitação de inferioridade	Evitar humilhações. Evitar uma ação por causa do medo do fracasso.
Exibição	Causar impressão. Ser visto e ouvido.
Filiação	Acercar-se e cooperar de bom grado com outros. Aderir e manter-se leal a um amigo.
Nutrimento	Dar simpatia e satisfazer as necessidades de uma objeto desamparado.
Ordem	Pôr as coisas em ordem. Promover à limpeza, arranjo, organização e equilíbrio.
Passividade	Submeter-se à força externa. Aceitar ofensas, acusações, críticas e punições. Admitir a inferioridade, o erro, a culpa ou derrota.
Reação	Enfrentar o fracasso mediante uma nova tentativa ou esforço de recuperação.
Realização	Efetuar algo difícil. Dominar, manipular ou organizar objetos físicos, pessoas ou ideias.
Rejeição	Excluir, abandonar, expulsar ou manter-se indiferente a um objeto inferior.
Sensualismo	Procurar ou desfrutar impressões sensuais.
Sexo	Formar e ampliar relações eróticas. Ter relações sexuais.

Fonte: Murray (1973)

Algumas similaridades podem ser encontradas entre as necessidades *psicogênicas*, por isso, elas podem ser operadas conjuntamente. Por exemplo, quando

alguém é persuadido para completar um desafio proposto pelo grupo, prevalecem necessidades de *domínio* e *realização*. Por outro lado, também é admitida a ideia de conflito, a exemplo de *filiação* e *domínio*. O que determina a existência de combinação ou conflito entre as necessidades são os estímulos externos (Furnham, 2005).

Isso só acontece porque uma necessidade poder estar vinculada a uma meta específica, ou pode difundir-se para obter satisfação por meio de diferentes objetos do ambiente. Enquanto a necessidade é um conceito hipotético (construto), a meta é uma resposta consumatória que está relacionada a vários tipos de comportamento, o que é denominado por Murray de comportamentos instrumentais (Madsen, 1973).

Percebe-se assim que a diferença entre Hull e Murray reside fundamentalmente no conceito de necessidades. Para o primeiro, o assunto é abordado como um termo descritivo, referindo-se a uma variável experimental associada a órgãos periféricos externos ao cérebro (Hull, 1943). No entanto, Murray define as necessidades em termos de construto latente (Murray, 1938), mais similar a definição de impulso de Hull, incluindo disposições (fatores da personalidade) e funções (estados ou processos), que podem ser determinadas por estímulos internos ou externos (Madsen, 1973).

Certamente a proposta de Murray é muito ampla, podendo reduzir tudo que se move à ação em necessidades (Deci & Ryan, 2010). Além disso, não ajudou a compreender, quando, porque ou como as necessidades são ativadas, expressadas ou satisfeitas. A maior crítica à teoria de Murray é a falta de comprovação empírica das necessidades teorizadas (Furnham, 2005).

Apesar das limitações, as contribuições de Murray repercutem até hoje para o estudo das necessidades e da motivação humana. Sua tradição de trabalhá-las como fatores da personalidade influenciou autores como McClelland, Atkinson, e Maslow

(Madsen, 1973). Não obstante, criou uma importante ferramenta para pesquisas sobre personalidade e motivação, o TAT.

2.5 *Abraham* Maslow

Fundamentada no funcionalismo de James e Dewey, com o holismo de Wertheimer e Goldstein, da psicologia da Gestalt, e da dinâmica de Freud, Fromm, Horney, Reich, Jung e Adler, Maslow formularam uma teoria positiva da motivação (Maslow, 1943). Para a construção desta, Maslow propõem quatro princípios norteadores (Madsen, 1974; Maslow, 1954). Tais princípios, não são hipóteses, mas metaproposições com sentido mais filosófico.

O primeiro é *humanista ou antropocêntrico*, "uma teoria motivacional deve der antropocêntrica ao invés de animalcêntrica" (Maslow, 1954, p. 27). Com certeza é uma crítica à concepção de homem darwiniana, com ênfase mais biológica e uma diferenciação do homem em relação a outras espécies. O segundo princípio, o *eupsychian*, defende que qualquer teoria motivacional precisa estar atenta para combinar as capacidades mais elevadas do homem saudável e forte, com as defesas do mais fraco. O terceiro, a *classificação*, formula que a disposição motivacional da vida precisa ser construída com base nas metas ou necessidades. Por fim, a *importância da motivação inconsciente*.

Os três primeiros princípios estão relacionados com motivos conscientes ou desejáveis, referindo-se ao *meio* e não *o fim em si*. Este último ponto sempre está associado às necessidades, que são consideradas básicas porque são comuns à todas as pessoas, independente da cultura (Madsen, 1974). Aliás, o termo necessidade é o mais importante da teoria de Maslow e sua categorização a principal hipótese.

Referido teórico classificou, ainda, em cinco categorias o tema ora abordado: *fisiológicas*, *segurança*, *pertencimento*, *estima* e *autorrealização*. Supõem-se que tais

necessidades surgem sequencialmente, desenvolvendo-se desde o nascimento até a idade adulta. As mais básicas, a base da pirâmide hierárquica (e.g. necessidades fisiológicas), possuem maior prevalência que as mais elevadas na hierarquia (e.g. autorrealização). Assim, quanto mais necessidades forem satisfeitas, melhor para a saúde mental do indivíduo (Lester, 2013). A seguir são descritas, de forma pormenorizada, as categorias propostas por Maslow (1954).

Necessidade fisiológica. É a base da pirâmide, surgindo desde o início do desenvolvimento humano. Pode ser definida operacionalmente com a ausência de substâncias químicas e nutrientes para o organismo, ou condições ambientais adversas, que podem colocar o corpo em risco, a exemplo do frio extremo (Toarmina & Gao, 2013). Em termos empíricos, Tay e Diener (2011), ao realizarem uma pesquisa com 155 países, encontraram uma forte associação entre as necessidades mais básicas e a sociedade em que as pessoas vivem, isto é, quanto mais carente o país em que os participantes viviam, maior a pontuação nesta. O mesmo resultado não se repetiu com as outras necessidades da pirâmide.

Necessidade de segurança. São fundamentais para garantir a sobrevivência dos seres humanos, é definida como a falta de proteção. Pode ser claramente observada quando ocorre uma reação ao perigo evidente e a estímulos ameaçadores, tal reação é considerada instintiva (Maslow, 1943). Exemplos de satisfação de segurança são: uma casa segura, uma figura protetora (e.g. pais e polícia), um sistema jurídico confiável e a estabilidade na vida (Toarmina & Gao, 2013).

Necessidade de pertencimento. É a categoria intermediária na hierarquia das necessidades, e diferentemente das anteriores, não é considerada por Maslow como fundamental para a sobrevivência do indivíduo. Refere-se às relações interpessoais, ao sentimento de pertença aos grupos sociais e às díades íntimas, em que existem

preocupação afetiva mútua. Assim, Kenrick et al. (2010) defendem a base evolutiva das necessidades de filiação na qual os grupos humanos envolvem extensa partilha de recursos, conhecimento e de tarefas parentais, favorecendo a sobrevivência do seus membros. Neste sentido, pode-se mencionar que a rejeição social produz respostas que utilizam os mesmos circuitos neurais envolvidos na dor física (MasDonald & Leary, 2005).

Necessidades de estima. Maslow (1943) dividiu esta necessidade em dois componentes: estima de si e a estima recebida dos outros. A primeira relaciona-se com o respeito que a pessoa atribui para si, o mérito de suas conquistas e a dignidade de sua vida. O segundo, diz respeito ao desejo de boa reputação, *status*, à dominância e glória recebida dos outros. De forma geral, a necessidade de estima torna-se saliente quando ocorre falta de respeito sobre si e/ou a falta de respeito que o indivíduo recebe de outras pessoas (Toarmina & Gao, 2013).

Necessidade de autorrealização. O termo autorrealização foi usado pela primeira vez por Goldstein (1939), é empregado por Maslow para representar o nível mais elevado na hierarquia. Representa a tendência das pessoas se tornarem aquilo que são potencialmente, ou seja, realizar-se em suas capacidades, talentos, e o cumprimento de suas vocações. Neste sentido, são características destas pessoas (1) maior espontaneidade; (2) maior criatividade; (3) maior autonomia e resistência à doutrinação; (4) identificação com a espécie humana; e (5) maior aceitação de si mesmo, dos outros e da natureza (Maslow, 1979).

Apenas as necessidades que não são satisfeitas atuam como força motivadora. Quando aquela é gratificada, a consecutiva na pirâmide determina o comportamento do indivíduo. A propósito, a gratificação de uma necessidade muda os processos cognitivos,

bem como as atitudes e a avaliação dos objetos e situações (Madsen, 1974). Portanto, o sistema hierárquico daquelas está influenciado por duas forças, a privação e gratificação.

A privação, entendida como falta de satisfação de uma necessidade específica conduz a prevalência de comportamentos no indivíduo para satisfazê-la, isto é, o desempenho acaba sendo motivado por elas. Ao satisfazer, ou gratificá-la – termo mais usado por Maslow – a categoria do nível superior assume a importância, suscitando a dominância de outros comportamentos até obter o sucesso de gratificação (Furnham, 2005). Assim, o processo funciona: privação do nível baixo → dominância de comportamentos → gratificação → ativação do nível superior.

A vida motivacional é descrita como uma escalada por diferentes níveis de uma pirâmide, onde as necessidades são organizadas. No nascimento, os bebês são motivados por *necessidades fisiológicas*. Na sequência, as *necessidades de segurança* prevalecem nas crianças mais novas. Ao passo que crescem são dominadas por *necessidades de filiação* e por *necessidades de estima*. No início da adolescência os indivíduos são conduzidos para a *autorrealização* (Maslow, 1954). No entanto, resta esclarecer, que isso não significa que todos os adultos serão motivados para a *autorrealização*, e caso alguma necessidade básica seja frustrada, evidencia-se as psicopatologias. A Figura 4 a seguir reproduzida de Madsen (1974) resume todo o esquema da teoria de Maslow.

Quanto ao conceito de emergência de uma nova necessidade, após a satisfação da anterior, ela não ocorrerá de forma súbita mas gradual. A título de ilustração exemplifica-se, "o cidadão médio é satisfeito talvez 85% em necessidades fisiológicas, 70% em necessidade de segurança, 50% em necessidade de pertencimento, 40% em necessidade de estima e 10% em necessidade de autorrealização" (Maslow, 1954, p. 54).

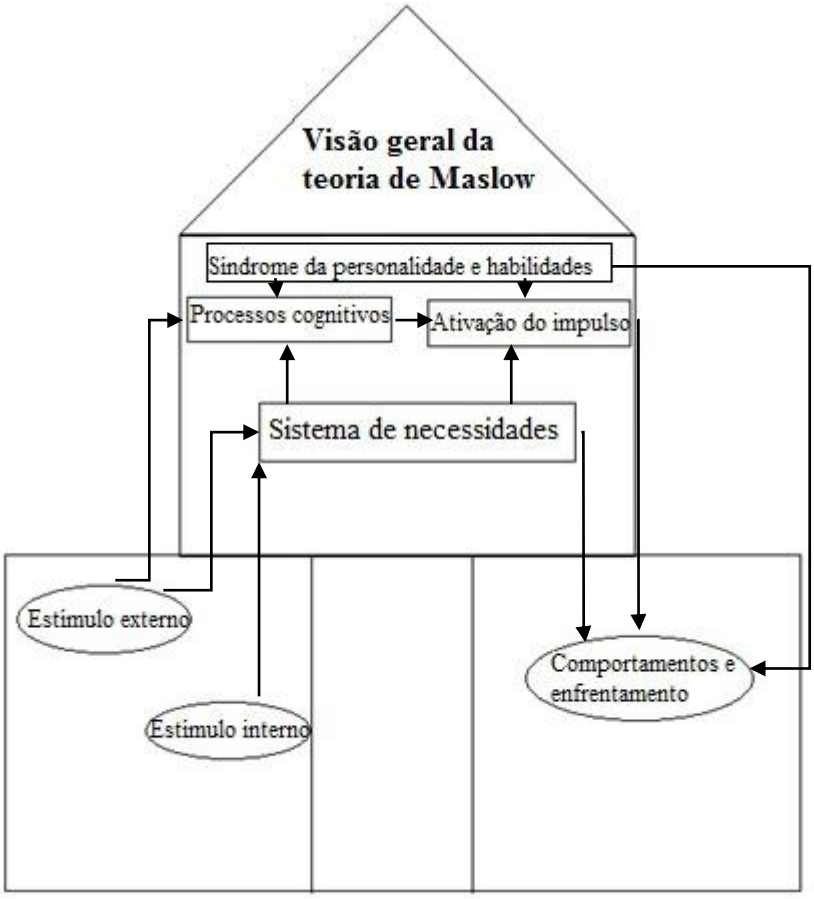

Figura 4. Visão geral da teoria de Maslow

O comportamento consiste em uma expressão determinada pela ativação dos impulsos, por sua vez está relacionado com o sistema de necessidades (as cinco categorias estruturadas de forma piramidal), mais os processos cognitivos e as síndromes de personalidade e habilidades, atuando em conjunto. Os processos cognitivos são ativados somente por estímulos externos, enquanto que o sistema de necessidades por estímulos internos.

O impacto que a teoria de Maslow tem na psicologia é enorme. Apesar das duras críticas (Chew, Jones, & Turner, 2008; Heylighen, 1992; Gouveia, 2013), influenciou áreas como psicologia social (Rodrigues, Assmar, & Jablonski, 2012), personalidade (Pervin, 1978) e psicologia do trabalho e organizacional (Furnham, 2005). Seus pressupostos fundamentam diversas investigações empíricas (Cleary & Crafti, 2007;

Taormina & Gao, 2013; Freitas & Leonard, 2011; Noltemeyer, Bush, Patton, &, Bergen, 2012; Wagner & Rudolph, 2011), inclusive comprovando a hipótese de Maslow, que necessidades mais básicas precisam ser satisfeitas antes das superiores (Tay & Diener, 2011).

Mais recentemente, Kenrick, Griskevicius, Neuberg e Schaller (2010) propuseram uma reformulação da estrutura piramidal de Maslow. Fundamentando-se na biologia evolucionária, antropologia e psicologia (Cosmides & Tooby, 1992; Gangestad & Simpson, 2000), revisaram alguns pressupostos daquele teórico, incluindo a origem das necessidades. O principal objetivo é oferecer explicações evolutivas para o estudo da motivação e necessidades. Diante do caráter inovador de tal empreendimento, o próximo tópico abordará especificamente o estudo.

2.5.1. Douglas Kenrick e colaboradores

A Psicologia evolucionista é uma tentativa científica de abranger diversas disciplinas, logicamente integradas, para servir de suporte para psicólogos, cientistas comportamentais e sociais. Uma estrutura que não incorpora apenas os pressupostos evolucionistas de forma completa e igual, mas assumindo uma configuração sistemática, com síntese e adequação (Tooby & Cosmides, 1992). Sendo assim, Kenrick et al. (2010) reformulou as ideias maslownianas com base em três níveis de análise: (1) a função evolutiva; (2) o desenvolvimento ontogenético; e (3) determinantes proximais.

Considerando o nível da função evolutiva, existe uma relação hierárquica natural entre sobrevivência e metas de reprodução. Além disso, há evidências de que os sistemas motivacionais independentes lidam com diferentes tipos de ameaças na mesma direção das distinções realizados por Maslow, mas com forma diversa. O nível do desenvolvimento pode ser integrado aos sistemas determinados por modelos da *life-history*, cujo foco é entender como os indivíduos relacionam as metas em diferentes fases

do ciclo da vida (Crawford & Anderson, 1989). O último nível destaca a contínua dinâmica entre os sistemas motivacionais, avaliações cognitivas, em conjunto com os estímulos ambientais (Kenrick, et al. 2010).

A implicação dos três níveis de análise resulta em uma nova pirâmide (ver Figura 5) para estruturar as primordialidades. A maior mudança foi a retirada de *autorrealização* enquanto necessidade humana, visto que não tem nenhuma funcionalidade evolutiva distinta. O formato piramidal também é díspar. Antes as categorias eram organizadas por empilhamento, agora são descritas como sobreposição, refletindo que uma necessidade não deve ser substituída por outra, mas mantem sua importância ao longo da vida, dependendo das diferenças individuais, das metas, e do ambiente.

É possível reformular a pirâmide de Maslow porque suas ideias possuem suporte para uma análise das funções evolutivas da motivação humana. A principal delas é que os seres humanos conservam diferentes níveis de necessidades, principalmente aquelas fisiológicas, de segurança e filiação (Maslow, 1954). Todavia, fazendo considerações de teorias biológicas e da *life-history*, é pertinente considerar outros níveis, a exemplo da aquisição de parceiro e parentalidade. As categorias de necessidades propostas por Kerinck et al. (2010) são sumarizadas a seguir.

Figura 5. Pirâmide de Maslow reformulada

Necessidades psicológicas imediatas. Representa a antiga categoria de necessidades fisiológicas teorizado por Maslow. Talvez a maior diferença aqui seja a retirada da satisfação sexual, pois esta relaciona-se com outros motivos sociais, assumindo um caráter distinto das mais imediatas. A satisfação ocorre por meio de nutrientes e líquidos, desencadeado por incentivos externos, por consequência, as ameaças são fome, desidratação e o superaquecimento. As diferenças individuais são moderas pela variação metabólica dos processos genéticos.

Autoproteção. O sistema inclui a aprendizagem rápida, principalmente quando associada a estímulos que provavelmente teriam ameaçado os ancestrais humanos, além disso, abrange a atenção, voltado para expressões faciais, especialmente de pessoas desconhecidas que tem o potencial de gerar ameaça (Becker, Kenrick, Neuberg, Blackwell, & Smith, 2007). Uma característica importante das análises da evolução moderna é o conceito de *trade-offs* (Gangestad & Simpson, 2000), no qual as inclinações comportamentais só funcionam sob custos e a reação de medo é um exemplo. Mesmo com despesas, o medo é fundamental quando confrontado com um predador ou em situações de desvantagem. A satisfação da necessidade é a segurança promovida por outros, a exemplo da família, e os pares mais próximos. As ameaças são desencadeadas por estranhos, pessoas irritadas, ambientes desconhecidos e doenças contagiosas. As diferenças individuais são influenciadas por experiências passadas, a crença em um mundo injusto e preocupação elevada com doenças.

Afiliação. As funções adaptativas da afiliação social foram revisadas de maneira sistemática (Baumeister & Leary, 1995; Wisman & Koole, 2003). Alguns achados indicam que os seres humanos são sensíveis à rejeição social, podendo utilizar os mesmos circuitos neurais que registra a dor física (Eisenberg, Lieberman, & Williams, 2003), e associa as relações sociais com sistemas neurofisiológicos à base de oxitocina (Brown &

Brown, 2006). São inúmeras as vantagens da vida social para os homens, a exemplo da partilha de recursos, conhecimentos e tarefas parentais com outros membros. As ameaças para a vida social estão relacionadas com doenças, incompetência para atividades requeridas pelo grupo ou até mesmo exigência excessivas. Por outro lado, o incentivo refere-se aos atos de cooperação, a confiança, adesão às normas grupais e características faciais que indicam confiança. As diferenças individuais residem na vulnerabilidade à doença, investimento de coalizão e gênero.

Status/estima. O status nos seres humanos podeter surgido a partir da dominância física e ameaças, da mesma forma que acontece com outros animais. Observa-se até nos caçadores-coletores, visto que muitas atividades humanas dependem de informações técnicas (e.g. caça e preparação de comida), assim, é mais eficaz aprender com base no comportamento de sucesso de outros ao invés de tentativa e erro (Henrich & Gil-White, 2001). Em geral, direciona-se para resolver problemas específicos, variando de acordo com as oportunidades e ameaças, em interação com a fase do desenvolvimento que o indivíduo se encontra. Além disso, a obtenção de status e estima têm implicações positivas na aptidão reprodutiva. Os ganhos estão relacionados com acesso a recursos e oportunidades de acasalamento, o prejuízo traz consequências principalmente nas ligações sociais. O otimismo, autoeficácia e a presença de potencias parceiros desejáveis são elementos que podem diferenciar os indivíduos.

Os seres humanos amadurecem sexualmente após mais de uma década de vida, durante a qual aprendem habilidades sociais que permitem estabelecer uma rede de contatos. Depois disso, segue um período de esforço para acasalamento, dedicando grande quantidade de energia e, em consequência, continua empreendendo esforço para a manutenção do relacionamento e os cuidados com prole. Este desenvolvimento de *life-history* fez Kenrick et al. (2010) propor o topo da pirâmide dividida em três partes.

Aquisição do parceiro. Os psicólogos evolucionistas acreditam que os organismos vivos foram selecionados para promover a aptidão inclusiva. Isso significa sucesso ao transmitir os genes para outras gerações. Assim, qualquer mecanismo evolutivo ou sistema inato que contribui para a sobrevivência do indivíduo tem como ponto final o sucesso reprodutivo. Uma ameaça a *aquisição do parceiro* é a presença de outros indivíduos que provocam competição. A necessidade é desencadeada por idade, atratividade, o status do sexo oposto, simetria corporal, e os comportamentos não-verbais de flerte. As diferenças individuais estão relacionadas com as restrições das estratégias sexuais, o ciclo ovulatório e o nível de testosterona.

Retenção do parceiro. Os ganhos aqui estão voltados para o estabelecimento de alianças parentais de longo prazo, permitindo estabilidade para o indivíduo. Pode comprometer a necessidade, a infidelidade sexual, ocorrendo o risco de quebra da aliança realizada. A *retenção do parceiro* é desencadeada por expressões de amor, intimidade, a disponibilidade de manter compromisso e a idade. As principais diferenças individuais são o compartilhamento de filhos, a disponibilidade de recursos próprios e o sistema reprodutivo do parceiro.

Parentalidade. Substitui o topo da pirâmide, antes ocupado pela necessidade de autorrealização. Ultrapassa a relação estabelecida com o parceiro, referindo-se principalmente aos filhos e netos. O principal objetivo é reforçar a capacidade reprodutiva, os genes já estão transmitidos para outras gerações. As principais ameaças são os elevados custos que as crianças podem proporcionar e a falta de similaridade física com a prole. Os indivíduos se diferenciam quanto ao número de filhos, irmãos, sobrinhos e a disponibilidade de recursos.

Certamente a proposta de Kenrick et al. (2010) insere uma nova perspectiva para o estudo da motivação humana. Mas como todo empreendimento cientifico as críticas não

tardaram em surgir. Kesebir, Graham e Oishi (2010) condenam principalmente a ênfase na abordagem evolutiva, argumentando que as necessidades humanas e, consequentemente, a motivação, assumem um caráter animalcêntrica, desconfigurando as ideias mais básicas de Maslow.

Em resposta, Schaller, Neuberg, Griskevicius, e Kenrick (2010) defendem que somente estudando os processos psicológicos humanos na perspectiva evolutiva é que tal ênfase pode ser desenvolvida e diferenciada dos estudos com outros animais. Ademais, os conteúdos especificados na pirâmide são aplicáveis para todas as pessoas em todos os lugares, entretanto, existe uma plasticidade para a priorização de alguns conteúdos em relação a outros. A prioridade implica em influências ambientais que cada indivíduo sofre. Concretamente, é uma nova análise das necessidades e motivação humana, mais promissora, tendendo a emergir novas pesquisas empíricas nesta direção.

2.6 Frederick Herzberg

Herzberg, Mausner e, Snyderman em 1959 relataram resultados de pesquisas sugerindo que o homem possui dois conjuntos de necessidades: aquela como animal, voltada para evitar a dor; e a outra para crescer psicologicamente. A divisão originou a teoria bifatorial da motivação (House & Wigdor, 1967). A proposta de Herzberg e colaboradores chamou atenção de Psicólogos e gerentes industriais, pois a investigação foi realizada com Engenheiros de nove companhias dos Estados Unidos. Assim, a teoria voltou-se principalmente para o contexto industrial (Tan & Waheed, 2011).

Herzberg comprovou que os pressupostos teóricos dominantes da sua época estavam errados. Entendia-se a satisfação e insatisfação no trabalho como um contínuo, no qual o ponto médio, o indivíduo, apresenta-se em um estado neutro. A melhora na remuneração, supervisão ou perspectiva de promoção resultaria na satisfação, enquanto

que uma precariedade destes fatores levariam ao oposto, ou seja, a insatisfação é resultante da ausência daqueles fatores (Bassett-Jones & Lloyd, 2006).

Os resultados da investigação Herzberg demonstram que existe duas dimensões distintas para o contentamento no trabalho. A primeira foi denominada *satisfação* e a segunda *insatisfação*. Conclui-se que o alto desagrado no trabalho não é provocada pela ausência de fatores que desencadeiam a contentamento. Para cada dimensão existem fatores próprios (ver Tabela 2), que vão estar presentes em menor ou maior grau (House & Wigdor, 1967).

Tabela 2. Dimensão e fatores de Herzberg

Satisfação	**Insatisfação**
Realização	Políticas da companhia
Reconhecimento	Supervisão
Trabalhar para si	Condições de trabalho
Responsabilidade	Relações interpessoais
Progressão	Salário
Crescimento	Status
	Segurança do trabalho
	Estilo de vida

É verdade que a divisão bifatorial de Herzberg também ficou conhecida por fator de motivação e fator higiênico, ou necessidades motivadoras e higiênicas (Gouveia, 2013). A nomenclatura foi resultado da forma como a pesquisa restou realizada. Pedia-se aos convidados para descrever experiências positivas e negativas no trabalho. As respostas positivas geralmente estão relacionadas com o *conteúdo do trabalho* (motivadores) e as respostas negativas mais associadas ao *contexto de trabalho* (higiênico) (Tan & Waheed, 2011).

Herzberg usa o termo higiênico no mesmo sentido médico, isto é, ações para retirar as ameaças do ambiente. As necessidades higiênicas não motivam e quando são utilizadas para este fim, tendem a produzir efeitos negativos. A propósito, o ambiente que

atende as necessidades higiênicas evita o desagrado com o emprego, promovendo um ajuste mínimo, mas não consiste no aumento do desempenho e capacidade (Pardee, 1990). “A privação de fatores de higiene pode levar a insatisfação no trabalho, mas seu aperfeiçoamento não leva à satisfação no trabalho” (Herzberg, 1976, p. 61). É assim que se resume a ideia sobre necessidades higiênicas e motivadores. Aquela é cíclica por natureza, sua melhoria possui efeitos de curto prazo; enquanto esta são aditivos na natureza, têm efeitos a longo prazo (Herzberg, 1976).

Gouveia (2013) estabelece ainda um paralelismo destas duas dimensões com a teoria de Maslow (1943). O fator *higiênico* representa as necessidades mais básicas, relacionada com elementos extrínseco, está fora do controle das pessoas. Por outro lado, o fator *motivador* importa os níveis mais elevados da pirâmide de Maslow, relacionando-se com elementos intrínsecos, estando, assim, sob o controle do indivíduo.

Os pressupostos de Herzberg não foram aceitos completamente pela comunidade científica da época. As críticas tratavam principalmente da metodologia de investigação (Vroom, 1964; Hardin, 1965), da afirmação que o dinheiro está catalogado no fator higiênico pois não existia apoio substancial para tal consideração (Opsahl & Dunnette,1966), e utilizando outros métodos de investigação que não chegavam aos mesmos resultados (Hulin & Smith, 1965).

Uma resposta para essas críticas veio com o artigo de 1968 “*One more time: How do you motivate employees?”* Na publicação, Herzberg diferencia *movimento* (ação) de *motivação*. O primeiro relacionou com “natureza animal do ser humano”, a tendência para evitar a dor do meio ambiente e atender as necessidades biológicas básicas. Para a motivação fez uma analogia com uma bateria auto carregável, a energia e o desejo de movimento é interno. Os motivadores são unidades que impulsionam o indivíduo

intrinsecamente, e não por incentivos externos. Defendeu assim, o enriquecimento do trabalho em oposição à ampliação do emprego (Bassett-Jones & Lloyd, 2006).

O impacto dos enunciados de Herzberg para a psicologia não foram duradouros e expansivos, ficando restrito principalmente para a psicologia do trabalho e das organizações. Todavia, influenciou fortemente áreas como economia e administração, especificamente, House (1971), Fiedler (1978), Hersey e Blanchard (1993), a teoria da agência (Fama & Jensen, 1983) e a teoria do capital humano (Barney, 1991; Gerhart, 1990).

2.7 David McClelland

McClelland (1985) indicou uma teoria da motivação dentro da tradição da aprendizagem. Argumentou que a priorização de uma necessidade causa efeitos motivadores no indivíduo com o intuito de satisfazê-la. Portanto, entende as necessidades humanas básicas como adquiridas ao longo do tempo, em interação com o ambiente e moldada por meio das experiências de vida, na mesma direção das sugestões de Hull. Neste sentido, os comportamentos aprendidos são aqueles que obtiveram recompensa (Pardee, 1990).

Para a teoria, "Um motivo torna-se uma forte associação afetiva, caracterizada por a antecipação de uma meta, com base nas últimas associações, determinadas pelas pistas de prazer e dor" (McClelland, 1951, p. 466). Primariamente, o motivo é entendido como mudanças afetivas, de tal forma que a variável é primordialmente dinâmica (Madsen, 1974). Entretanto, o conceito essencial para a teoria de McClelland é o de necessidades. No qual sugere a existência de três tipos:

- *Realização:* Um conjunto de padrões que se insere no desejo de ser excelente, obter êxito e ser bem sucedido em situações de competição. Os indivíduos que buscam satisfazer a necessidade de realização geralmente assumem mais

responsabilidades e procuram soluções aos problemas, estabelecendo, assim metas com nível elevado de exigência. McClelland, Atkinson, Clark e Lowell (1958) definem que o indivíduo está disposto a assumir os ricos associados as metas, já a satisfação vem do empenho e concentração com a finalidade de obter sucesso. Tal padrão é mantido independente de uma concorrência direta com outra pessoa.

- *Poder:* Relaciona-se com o desejo de influenciar e controlar outras pessoas, adquirindo status e prestígio. É o interesse de dominação. A satisfação da necessidade está relacionada com atividades competitivas, com implicação no interesse de alcançar prestígio e mostrar superioridade. McClelland (1961) caracteriza o *poder*, sobretudo, com o interesse direto de competir com outros, assim, podendo ter um desempenho eficaz e maior nível de influência.
- *Afiliação:* Consiste no desejo de relacionar-se e ser aceito. A necessidade é satisfeita quando os relacionamentos possuem vínculos afeitos positivos e consistentes. Portanto, o elevado grau desta está associado com situações de cooperação. Além disso, os indivíduos procuram aprovação social e companheirismo e, com isso, exige-se competência nas habilidades interpessoais, auxiliando em sua satisfação (McClelland, 1961).

As necessidades para McClelland são universais e os indivíduos possuem forte ou franca influência delas. A variabilidade delas em diferentes níveis resulta em combinações que proporcionam uma personalidade única para cada pessoa. O autor defende ainda que 80% de toda atividade cognitiva cotidiana está relacionada em alguma medida com os três tipos de necessidades (McClelland, 1985).

Suas investigações empíricas foram desenvolvidas com base no TAT (originalmente usado por Murray). Na versão, o teste cria diferentes situações em que são

formadas as motivações. O desenvolvimento do TAT permitiu sua padronização, facilitando a aplicação e adquirindo também uma forma computadorizada (Madsen, 1974). O principal uso do teste é para mensurar a necessidade de *realização*, favorecendo um maior número de pesquisas nesta direção (Arkes & Garske, 1982).

Uma consequência direta do foco em *realização* é que os estudos tratam, principalmente, da motivação no contexto laboral ou acadêmico. Por exemplo, Harrell & Stahl (1981) propõem um método baseado na teoria da decisão comportamental, envolvendo modelagem dos mesmos e tomada de decisão. Concluíram que a necessidade de *realização* é dominante em cientistas, engenheiros e estudantes de pós-graduação, na mesma medida que está presente em executivos.

Mais recentemente, Raeisi, Hadadi, Faraji e Salehian (2012) tratando de uma amostra reduzida de professores encontram uma hierarquia entre as necessidades, sendo a de *realização* mais priorizada, seguida de *afiliação* e *poder*, respectivamente. Certamente, as pesquisas não se limitaram somente em *realização*, e posteriormente o TAT também mostrou algum nível de eficiência para mensurar outras (ver McClelland, 1955; Atkinson, 1958).

As críticas à teoria referem-se, sobretudo, aos instrumentos utilizados. Entwisle (1972) alega que a consistência interna do TAT está próxima de 0,35 e que não existe evidencias de teste – reteste. Em revisão de literatura, Klinger (1966) concluiu que os escores da necessidade de *realização* não são adequados para inferir padrões motivacionais. A afirmação é baseada na falta de relação significativa daquela com construtos similares. Todavia, os julgamentos são rebatidos por Atkinson e Raynor (1974), defendendo principalmente evidências acerca da consistência interna.

Apesar das críticas, e de ser pouco usual na atualidade, a teoria da motivação de McClelland gerou enorme número de pesquisas durante as décadas de 1970 e 1980.

Forneceu fundamentos para várias questões, a exemplo das aspirações vocacionais, as habilidades de trabalhar em grupo, a influência da motivação de *realização* para os indivíduos, as sociedades e a economia (Arkes & Garske, 1982; Madsen, 1974).

2.8 Teoria da autodeterminação

A teoria da autodeterminação (TA) (Deci & Ryan, 1985) representa um amplo quadro de estudos da motivação e personalidade humana. Define diferentes fontes extrínsecas e intrínsecas da motivação, em que o desenvolvimento cognitivo, social e as diferenças individuais estão associados. Os pressupostos da teoria fundamentam-se na ideia de que os fatores sociais e culturais podem facilitar ou prejudicar a vontade, bem-estar e a qualidade do desempenho das pessoas (Ryan & Deci, 2000).

Com uma abordagem dialética organísmica, supõem que os indivíduos são organismos ativos, com tendência natural para o crescimento. Assume, portanto, que os seres humanos agem para satisfazer todas as necessidades. Neste processo o comportamento é influenciado por estruturas internas, que estão sendo continuamente elaboradas e refinadas, de acordo com as experiências de vida. A motivação intrínseca atua diretamente nas estruturas internas, conduzindo ao desenvolvimento.

Estruturalmente, a TA é formada por seis mini-teorias. Cada uma aborda facetas da motivação ou do funcionamento da personalidade (Deci & Ryan, 1985).

1. *Teoria cognitiva da avaliação* (TCA). Aborda principalmente os efeitos do contexto social para a motivação intrínseca, além de abordar como as recompensas, o controle interpessoal e o ego afetam os interesses do indivíduo. Preocupa-se com o desempenho da *competência* e *autonomia* na promoção da motivação. Esta teoria é fundamental para a aplicação dos estudos motivacionais.
2. *Teoria da integração organísmica* (TIO). Volta-se para o estudo da motivação extrínseca, considerando suas várias formas, propriedades, determinantes e

consequências. A motivação extrínseca é entendida como um comportamento instrumental, objetivando resultados externos ao próprio comportamento. Subdivide-se em quatro tipos: regulação externa, introjeção, identificação e integração. Nos estudos da TIO predominam pesquisas para o entendimento de como o ambiente facilita ou evita a influência de fatores contextuais. Destaca, sobretudo, o suporte de *autonomia* e *relacionamento* para o indivíduo.

3. *Teoria da orientação de causalidades* (TOC). O intuito é descrever as diferenças individuais para a orientação em ambientes e os fatores da regulação dos comportamentos. A orientação de causalidade pode acontecer de três formas: voltada para autonomia, o controle ou a impessoal.
4. *Teoria das necessidades psicológicas básicas* (TNPB). O conceito de necessidades psicológicas está relacionado com o de saúde mental e bem-estar. Defende a existência de três tipos inatos de necessidades: autonomia, competência e relacionamento. Elas são fundamentais para um funcionamento psíquico estável.
5. *Teoria das metas* (TM). As metas proporcionam a satisfação das necessidades básicas e são, portanto, diferencialmente associadas ao bem-estar. O seu impacto também repercute na motivação, porém, existem diferenças essenciais entre metras (?) intrínsecas e extrínsecas.
6. *Teoria da motivação de relacionamentos* (TMR). Os relacionamentos não são apenas desejos, mas fator preponderante para adaptação e bem-estar das pessoas, pois provem da satisfação de uma necessidade básica. Não somente o *relacionamento* precisa ser satisfeito nos arranjos interpessoais, mas também *autonomia* e *competência*. As relações interpessoais de mais alta qualidade são aquelas que o parceiro apoia a autonomia e competência do outro.

Apesar da importância das seis mini-teorias para a compreensão completa da TA, o foco da dissertação recai na TNPB. De fato, é a segunda teoria que conduz as investigações empíricas aqui empreendidas, fundamentando a concepção de necessidades que serão discutidas e relacionadas com os valores humanos, demandando assim, ser detalhada.

2.8.1 Necessidades psicológicas básicas

As três necessidades postuladas, a saber, autonomia, relacionamento e competência, são universalmente essenciais para a prosperidade humana. Contudo, quando tais necessidades são frustradas, provoca desajustamento socais e, em nível individual, psicopatologias (Chen et al., 2015). Portanto, a satisfação das necessidades psicológicas são fundamentais para o bem-estar, independente das diferenças individuais e culturais (Deci & Ryan, 2000).

No nível individual, a presença ou ausência de condições ambientais que facilitam a satisfação das necessidades psicológicas básicas, em situações imediatas ou na *life-history*, são preditores da saúde mental, por isso, elas são definidas como nutrientes para o indivíduo (Deci & Ryan, 2000). Concretamente, Sheldon e Niemiec (2006) encontraram relação positiva das necessidades psicológicas e bem-estar, Meyer, Enstrom Harstveit, Bowles e Beevers (2007) chegaram a resultados similares com a satisfação da vida, além de correlações negativas como depressão (Wei, Philip, Shaffer, Young, & Zakalik, 2005) e ansiedade (Deci et al., 2001).

A satisfação ou frustração de cada tipo de necessidade possui elementos próprios. Especificamente, o *Relacionamento* é satisfeito por interações sociais de intimidade, com uma conexão profunda, sua frustração ocorre na exclusão social, ou com o sentimento de solidão. A satisfação de *competência* está relacionada com a percepção de eficiência, a capacidade de alcançar aquilo que se propõem, por outro lado, sua frustração envolve

sentimentos de fracasso. *Autonomia* é a experiência de autodeterminação, sendo satisfeita com a vontade plena e quando acontece a realização de uma atividade muito desejada. Ser controlado por fatores externos, sofrer pressões e/ou imposições, acarreta a frustração (Chen et al., 2015).

Nesta direção, de acordo com Deci e Ryan (1985), pode-se definir as necessidades psicológicas básicas da seguinte forma:

Relacionamento. Reflete os sentimentos de proximidade e interação. É o desejo de estar conectado a outros, amar e cuidar; ser amado e cuidado. Orienta as pessoas para os grupos sociais, estabelecendo relações duradouras com a tendência de experimentar emoções prazerosas com efeitos positivos.

Competência. Fornece energia para o aprendizado, tem como objetivo a sobrevivência do organismo. Associa-se com o sentimento de capacidade, resultado da eficiência de uma ação. A necessidade leva as pessoas a buscarem conquistas e desafios que promovam avanços e novas aquisições. Espera-se uma estreita relação de *competência* e motivação intrínseca, de tal forma, que se um indivíduo faz bem ou não uma atividade, o desempenho afeta a motivação intrínseca.

Autonomia. É a experiência de escolha. Os indivíduos usam as informações disponíveis para fazer opções, regulando a si mesmo em busca de objetivos selecionados. A escolha não precisa ser analítica, ou seja, não carece de consciência para existir, pode ser em alguns casos espontânea. Têm a possibilidade de ser intrinsecamente ou extrinsecamente motivada, e sempre será um comportamento autodeterminado, assim, os comportamentos que não são uma escolha livre do indivíduo não são autodeterminado, sendo controlado por reforço.

É importante que o leitor não confunda o funcionamento das necessidades fisiológicas e psicológicas. Fisiologicamente, quando uma necessidade é frustrada ou

quando o indivíduo é privada dela, a mesma torna-se saliente; quanto mais sede, maior a busca por água. A privação das necessidades psicológicas também aumentam esforços para sua satisfação, porém, sua frustração leva mais facilmente a situação dos indivíduos se acomodem na tentativa de satisfazê-las, gerando resultado negativos e prejudicando a saúde (Deci & Moller, 2007; Deci & Ryan, 2000). Por exemplo, muitas consequências negativas diante de várias atividades realizadas pode fazer com que o indivíduo, ao longo do tempo, não se empenhe satisfatoriamente para o aprendizado diante da frustração de *competência*.

Também não se pode cair no reducionismo de pensar que todos os comportamento humanos são direcionados para a satisfação das necessidades. Os indivíduos agem no sentindo de esquemas de assimilação, diferenciação psicológica e na conectividade social. A satisfação das necessidades facilitam, mas não são consequência ou causa de alguns comportamentos. Crianças que são direcionadas para a exploração e curiosidade operam desta forma não para satisfazer aquelas, mas por ser adaptável (Deci & Ryan, 2000).

Considerando os fundamentos anteriormente descritos, e as discussões levantadas nos capítulos teóricos, prensa-se a presente dissertação como uma possibilidade de oferecer respostas a uma lacuna no estudo dos valores humanos, especialmente, na relação com as necessidades. Para isso, foram realizados estudos psicométricos, correlacionais e experimentais. Desta forma, os capítulos posteriores tratarão das investigações empíricas empreendidas.

PARTE II – ESTUDOS EMPÍRICOS

CAPÍTULO 3. ESTUDO I: VALIDADE CONVERGENTE DAS NECESSIDADES DE MASLOW E DA TEORIA DA AUTODETERMINAÇÃO

3.1 Objetivo geral e específico

A finalidade do estudo é avaliar a magnitude da convergência entre as necessidades propostas por Maslow e a teoria da autodeterminação (TA). Almeja-se com isso comprovar que os tipos de necessidades estão relacionados em alguma medida, facilitando estudos que visam a sua comparação. Como objetivo especifico, buscou-se reunir evidências acerca da qualidade psicométricas da *Escala de Necessidades Psicológicas Básicas* e o *Inventário de Satisfação das Necessidades Básicas*.

3.2 Método

3.2.1 Delineamento e hipóteses

O estudo possui um desenho correlacional, do tipo *ex post facto*, com ênfase psicométrica. São elaboradas cinco hipóteses de pesquisa:

1º. H_1. A necessidade de *relacionamento* (TA) apresentará correlação positiva com a necessidade de *pertencimento* (Maslow).

2º. H_1. A necessidade de *autonomia* (TA) apresentará correlação positiva com a necessidade de *autorrealização* (Maslow).

3º. H_1. A necessidade de autonomia (TA) apresentará correlação positiva com a necessidade de *segurança* (Maslow).

4º. H_1. A necessidade de autonomia (TA) apresentará correlação positiva com a necessidade *fisiológica* (Maslow).

5º. H_1. A necessidade de *competência* (TA) apresentará correlação positiva com a necessidade de *estima* (Maslow).

3.2.2 Participantes

Colaboraram com a pesquisa 200 estudantes universitários da cidade de João Pessoa (PB), sendo 96,5% de universidade pública. Os participantes apresentaram média de idade de 23,8 anos (DP = 6,89) e, em sua maioria, eram sexo feminino (56,5%),

solteiros (84,5%) e da religião católica (40,5%). Tratou-se de uma amostra por conveniência, não probabilística.

3.2.3 Instrumentos

Escala das Necessidades Psicológicas Básicas (ENPB): A escala foi elaborada com fundamentação na Teoria da Autodeterminação (Deci & Ryan, 2000) para mensurar os três tipos de necessidades propostas. É composta por 21 itens que descrevem a satisfação sobre vários aspectos da vida. O respondente deve indicar em uma escala de 7 pontos (**1 =** *Totalmente não verdadeiro* a **7 =** *Totalmente verdadeiro*) o grau em que cada item representa adequadamente sua vida.

Inventario de Satisfação das Necessidades Básicas (ISNB): Desenvolvido a partir do modelo teórico de Maslow (1954) por Leidy (1994) no contexto estadunidense. O instrumento original conta com 27 itens representando cinco necessidades específicas, com índice alfa de Cronbach geral de 0,92 na versão estadunidense. O respondente deve indicar o grau de satisfação que possui em relação as sentenças. Para isso, os itens são respondidos em uma escala de 7 pontos, com os seguintes extremos: **1 =** *Totalmente insatisfeito* e **7 =** *Totalmente satisfeito.*

Questionário Demográfico: Contendo questões como idade, sexo e instituição de ensino, com o propósito de permitir a caracterização da amostra.

3.2.4 Procedimento

Os dados foram obtidos por meio de questionário, aplicado em um contexto coletivo de sala de aula, porém respondido individualmente. Após a aprovação das respectivas coordenações, deu-se início a aplicação dos instrumentos. Para tanto, agendou-se horários com os professores que disponibilizaram a aula para realizar a pesquisa. Como disposto na resolução 466/2012 do Conselho Nacional de saúde, foi apresentado o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (Anexo 12), assegurando aos

participantes a voluntariedade e anonimato de sua participação. Ademais, foi explicado que os dados seriam tratados em conjunto e que poderia desistir da pesquisa a qualquer momento sem qualquer prejuízo. O projeto obteve aprovação pelo Comitê de Ética em Pesquisa – Plataforma Brasil (Parecer nº 38464314.0.0000.5188). A administração do questionário durou em média vinte minutos e foi gerenciada por colaboradores devidamente treinados, com o intuito de esclarecer possíveis dúvidas e organizar o ambiente de aplicação.

3.2.5 Análise dos resultados

Os dados foram analisados por meio de estatísticas descritivas, análise de variância múltipla, *Princiapl Axis Factoring* (PAF), análise paralela (PA), técnica alfa de Cronbach e análises de correlação de Pearson. Todos os testes foram processados pelo *software* PASW (versão 18) para Windows®.

3.3 Resultados

3.3.1 Escala das Necessidades Psicológicas Básicas

Verificou-se inicialmente a qualidade métrica dos itens, isto é, a capacidade de discriminarem sujeitos com magnitudes próxima no traço latente a ser medido. Para tanto, realizou-se, para cada fator o somatório dos itens que o formam. Em seguida, com base na mediana por fator, dividiu em grupos critérios superior e inferior. Por meio da estatística multivariada MANOVA os valores de cada item foram comparados entre os dois grupos.

Todos os itens da escala conseguiram discriminar satisfatoriamente os participantes entre os grupos comparados. Especificamente, o fator *necessidade de autonomia* [Λ *de Wilks* = 0,43; F (7,0) = 36,46, $p < 0,001$], teve efeito (η^2) de 0,57, os itens com maior poder discriminativo são o 8 ($\eta^2 = 0,30$) e 20 ($\eta^2 = 0,27$). Neste mesmo sentido *o fator necessidade de competência* [Λ *de Wilks* = 0,33; F (6,0) = 62,47, $p < 0,001$],

mostrou efeito (η^2) de 0,66, seus itens mais discriminativos são o 19 (η^2 = 0,42) e 3 (η^2 = 0,36). Por fim, o fator *necessidade de relacionamento* [Λ *de Wilks* = 0,39; F (8,0) = 37,01, p < 0,001] exibiu efeito (η^2) de 0,60, o qual também apresentou itens satisfatórios, quanto a descriminação, o 2 (η^2 = 0,32), seguido do 16 (η^2 = 0,31) são com o maior poder. Estes resultados são sumarizados a seguir.

Tabela 3. Poder discriminativo dos itens da ENPB

	GRUPOS CRITÉRIO						
	INFERIOR		**SUPERIOR**		**CONTRASTE**		
Itens	***M***	***DP***	***M***	***DP***	***F***	***p***	***η²p***
Autonomia							
1	3,88	1,26	5,30	1,27	63,29	0,001	0,242
4	3,18	1,45	4,40	1,47	34,70	0,001	0,149
8	3,87	1,24	5,39	1,04	88,63	0,001	0,309
11	3,48	1,22	4,06	1,48	8,98	0,001	0,043
14	4,24	1,27	5,11	1,06	27,09	0,001	0,120
17	4,48	1,34	5,53	1,11	36,37	0,001	0,155
20	4,31	1,46	5,83	0,98	74,58	0,001	0,274
Competência							
3	4,22	1,18	5,80	0,88	108,77	0,001	0,363
5	4,62	1,20	5,61	0,92	40,58	0,001	0,175
10	4,36	1,52	5,46	0,99	35,42	0,001	0,156
13	3,83	1,21	5,29	1,09	77,64	0,001	0,289
15	4,05	1,48	5,37	1,31	43,08	0,001	0,184
19	4,10	1,47	6,10	0,76	139,03	0,001	0,421
Relacionamento							
2	4,81	0,86	5,96	0,80	93,85	0,001	0,322
6	4,76	1,03	5,80	0,75	63,39	0,001	0,243
7	2,91	1,67	3,63	1,50	10,19	0,001	0,049
9	4,22	1,30	5,23	0,94	39,68	0,001	0,165
12	4,72	1,21	5,63	0,77	38,68	0,001	0,163
16	3,96	1,60	5,84	1,08	91,46	0,001	0,316
18	5,07	1,39	6,24	0,75	52,11	0,001	0,208
21	4,56	1,01	5,63	0,80	67,30	0,001	0,254

A fim de atender o objetivo especifico do estudo, buscou-se conhecer a estrutura fatorial da *Escala de Necessidades Psicológicas Básicas*, formada para aferir três tipos de necessidades. Realizou-se uma análise fatorial por meio do método dos eixos

principais, fixando em três o número de fatores a extrair, escolhendo a rotação *varimax* e saturação mínima de 0,40. O KMO = 0,83 e o *Teste de Esferecidade de Bartlett* [$\chi^2(210) = 1397, 91$; $p < 0,001$] permitiram a continuidade deste tipo de análise.

Os três fatores fixados explicaram 37,2% da variância. A partir observação da saturação dos itens (mínimo de 0,40), foram identificados e eliminados cinco itens que obtiveram carga fatorial inferior ao estabelecido para o estudo, ou saturaram em dois fatores. A distribuição gráfica dos valores próprios é apresentada na Figura 6.

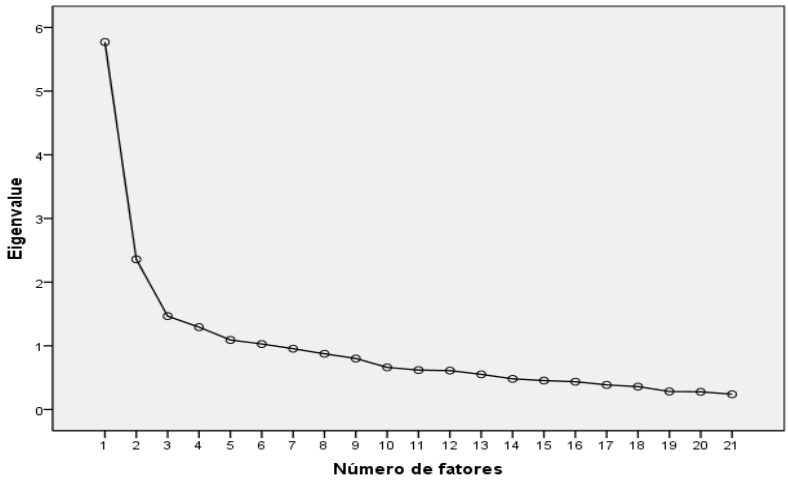

Figura 6. Representação gráfica dos valores próprios ENPB

A observação do gráfico *scree* permitiu confirmar a existência de três fatores. Contudo, diante da margem subjetiva de interpretação que o critério de *Catell* admite, decidiu proceder com uma análise paralela, por se tratar de um critério para retenção do número de fatores mais robusto e objetivo (Hair, Anderson, Tatham, & Black, 2009). Neste sentido, foi efetuada a geração de valores próprios de uma matriz de correlação de dados aleatórios, estes foram comparados com a matriz empírica calculada pela *PAF*. Admitiu-se os seguintes parâmetros para realização da análise: 200 participantes, 21 variáveis e 1.000 simulações.

Ao comparar os valores próprios das duas matrizes observou-se que três fatores da matriz empírica são superiores aos resultados gerados aleatoriamente, corroborando assim a existência de uma estrutura composta por três fatores. O índice de consistência interna (alfa de Cronbach) foi de 0,71 para os fatores *autonomia* e *relacionamento* e 0,68 para *competência*. A Tabela 4 apresenta a estrutura fatorial final da escala.

Tabela 4. Estrutura fatorial da ENPB

	Fatores		
Itens Conteúdo	**I**	**II**	**III**
08. Livre para expressar ideia	0,645	0,193	0,193
13. Sentimento de realização	0,578	0,236	0,157
01. Livre para decidir como viver	0,503	0,086	0,211
10. Capaz de aprender novas habilidades	0,495	0,093	-0,057
17. Sinto que posso ser eu mesmo	0,475	0,296	0,071
05. Dizem que sou bom no que faço	0,445	0,386	0,084
18. As pessoas não gostam mim	0,027	-0,681	-0,238
02. Gosto das pessoas com quem interajo	0,347	0,618	-0,077
12. As pessoas que convivo são importantes	0,340	0,581	0,015
21. As pessoas são amigáveis comigo	0,396	0,528	-0,075
16. Não existe pessoas que sou próximo	0,024	-0,456	0,291
19. Muitas vezes não me sinto capaz	0,375	0,222	0,618
03. Não me sinto competente	0,381	0,112	0,594
20. Não decido o que fazer da minha vida	0,192	0,126	0,479
15. Não mostro minha competência	0,124	0,170	0,461
04. Sinto pressionado na minha vida	0,104	0,019	0,430
Número de itens	6	5	5
Valores próprios	2,93	2,91	1,95
Variância explicada (%)	14,0	13,9	9,3
Alfa de Cronbach	0,71	0,71	0,68

Notas: Fator 1 = Autonomia; Fator 2 = Relacionamento; Fator 3 = Competência

O primeiro fator é nomeado de *autonomia*, composto originalmente por sete itens, na versão brasileira por seis. Todavia, todos os itens não são como dispostos como na

versão original da escala. Se na composição original, os itens 13, 10 e 05 pertenciam ao fator *competência*, no presente estudo, contudo, apresentaram melhor ajuste no fator autonomia, com saturações de 0,57, 0,49, e 0,44, respectivamente. Na mesma direção, avaliando sua adequabilidade teórica é coerente aceitar sua manutenção neste fator. Esta dimensão explicou 14% da variância partilhada, com extremos de saturação de 0,64 (item 08) a 0,44 (item 05) e índice de confiabilidade ($\alpha = 0,71$) meritório para uso em pesquisa.

O segundo é designado de *relacionamento*. Na versão estadunidense o fator é formado por oito itens. Na versão brasileira, no entanto, foi composta por seis. Todos os itens são consistentes com a escala original, não obstante, os itens 09, 06 e 07 foram eliminados devido à baixa saturação no fator. As cargas fatoriais variaram de 0,68 (item 18) a 0,45 (item 16). Essa dimensão explicou 13,9% da variância, alcançando alfa de Cronbach pertinente para utilização em pesquisa ($\alpha = 0,71$).

O último, *competência*, é constituído de cinco itens. Entretanto, dois, o 20 e 04, pertenciam incialmente ao fator *autonomia*. As saturações de 0,47 (item 20) e 0,43 (item 04) mostra possibilidade da adesão. Ademais, ponderando o ajuste teórico, considerou-se satisfatórios os itens nesta nova dimensão. A variância partilhada foi de 9,3%, com índice de consistência interna ($\alpha = 0,68$) pertinente, quando considerado o emprego para fins de pesquisa.

3.3.2 Inventario de Satisfação das Necessidades Básicas

Antes de efetuar a análise fatorial exploratória, foi calculado o poder discriminativo, com o mesmo procedimento assumido na ENPB. Deste modo, a Tabela 5 expõe os resultados da MANOVA para cada fator, comparando os grupos superior e inferior.

Tabela 5. Poder discriminativo dos itens do ISNB

	GRUPOS CRITÉRIO						
	INFERIOR		SUPERIOR		CONTRASTE		
Itens	***M***	***DP***	***M***	***DP***	***F***	***p***	***η²p***
Necessidades fisiológicas							
1	4,42	1,16	5,72	1,14	61,960	0,001	0,24
2	2,65	1,22	4,34	1,62	69,691	0,001	0,26
18	4,29	1,63	5,78	1,29	48,363	0,001	0,19
19	3,74	1,15	5,33	1,05	98,767	0,001	0,33
21	3,69	1,40	5,26	1,15	71,842	0,001	0,26
25	4,43	1,01	5,49	0,79	64,159	0,001	0,24
Necessidade de segurança							
6	3,61	1,24	5,22	1,12	90,091	0,001	0,31
14	4,82	1,16	6,04	0,79	71,123	0,001	0,26
15	3,80	1,20	5,58	0,88	135,433	0,001	0,40
22	3,22	1,21	4,70	1,24	71,576	0,001	0,26
23	4,35	0,92	5,52	0,83	86,094	0,001	0,30
24	4,26	0,80	5,58	0,84	126,058	0,001	0,39
Necessidade de pertencimento							
3	4,35	1,21	6,03	0,97	113,356	0,001	0,36
4	4,17	1,03	5,48	0,97	83,350	0,001	0,29
10	4,64	1,06	5,70	0,94	53,987	0,001	0,21
12	4,61	1,21	6,22	0,71	122,290	0,001	0,38
17	4,54	1,27	6,06	0,97	86,315	0,001	0,30
Necessidade de estima							
7	4,48	1,04	5,79	0,82	90,603	0,001	0,31
8	4,43	0,98	6,14	0,79	172,557	0,001	0,46
9	4,03	0,93	5,51	0,85	132,706	0,001	0,40
11	4,62	0,90	5,91	0,76	113,698	0,001	0,36
Necessidade de autorrealização							
5	4,35	0,95	5,46	0,82	74,804	0,001	0,27
13	4,21	1,01	5,78	0,80	142,152	0,001	0,42
16	4,03	1,34	5,59	1,04	80,883	0,001	0,29
20	3,97	1,04	5,68	1,01	135,402	0,001	0,41
26	3,55	1,00	5,35	0,98	161,780	0,001	0,45
27	4,50	0,88	5,94	0,83	136,065	0,001	0,41

Indica-se que os cincos fatores do ISNB apresentaram itens que discriminam satisfatoriamente. Especificamente, o fator *necessidade fisiológica* [Λ *de Wilks* = 0,38; F (6,0) = 50,963, p < 0,001], apresentou efeito (η^2) de 0,62. Todos os itens foram discriminativos (p < 0,001), sendo os itens 19 (η^2 = 0,33) e 18 (η^2 = 0,20) com maior e menor poder discriminativo, respectivamente. Na mesma direção, os itens que compõe a

Necessidade de Segurança [Λ *de Wilks* = 0,36; F (6,0) = 57,29, p < 0,001] demostraram-se discriminativos (η^2 = 0,64), possuindo os itens 15 (η^2 = 0,41) e 14 (η^2 = 0,27) como extremos de discriminação.

O fator *Necessidade de Pertencimento* também mostrou resultados semelhantes [Λ *de Wilks* = 0,37; F (5,0) = 66,74, p < 0,001; η^2 = 0,63], enquanto que o item 12 (η^2 = 0,38) apresentou-se como o melhor, o 10 (η^2 = 0,21) mostrou o menor efeito. A exemplo dos anteriores, o fator *Necessidade de Estima* apresentou itens adequados quanto a discriminação [Λ *de Wilks* = 0,38; F (4,0) = 78,16 p < 0,001; η^2 = 0,62], com itens variando, em termos de efeito, do item 7 (η^2 = 0,31) ao item 8 (η^2 = 0,47). E por fim, semelhante aos demais, o fator *Necessidade de Autorrealização* [Λ *de Wilks* = 0,35; F (6,0) = 58,51 p < 0,001] apresentou itens adequados metricamente, com menor efeito η^2 de 0,27 (Item 5) e maior η^2 de 0,42 (Item 13). Confirmada a capacidade discriminativa dos itens do ISNB, prosseguiu-se avaliando a validade de construto da ISNB, por meio da análise fatorial exploratória.

O *KMO* = 0,91 e *Teste de Esfericidade de Bartlett* [χ^2 (351) = 2880,19; p < 0,001] apoiaram a continuidade da análise. Neste sentido, adotou-se o método *PAF*, rotação *Varimax* e saturação mínima de 0,40. Tendo em conta o modelo proposto por Maslow, o número de fatores a extrair foi fixado em 5. Identificou-se seis valores próprios (*eigenvalue*) superiores a 1 (critério de *kaiser*), todavia, os cinco primeiros explicaram 52,5% da variância total. Na Figura 7, a seguir, é apresentada a distribuição gráfica dos valores próprios (*screeplot*; critério de *Cattell*).

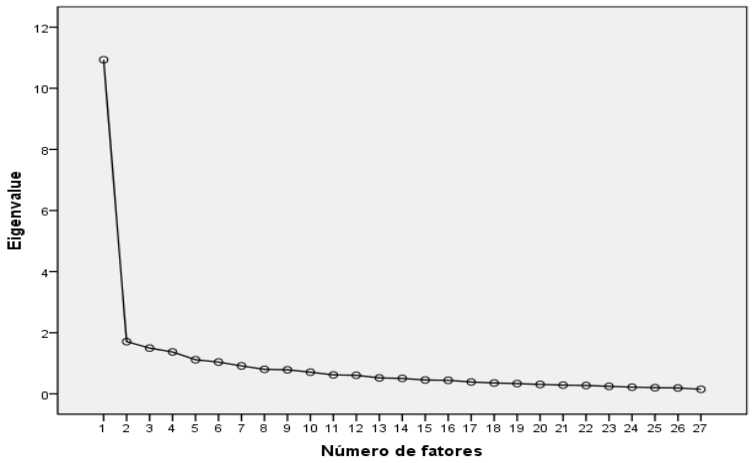

Figura 7. Representação gráfica dos valores próprios do ISNB

Como pode ser observado na Figura 7, cinco dos valores próprios se destacam em relação aos outros. Considerando a saturação mínima estabelecida (0,40), foram identificados e eliminados seis itens que obtiveram carga fatorial inferior ao estabelecido para o estudo. Os resultados desta análise podem ser observados na Tabela 6. Ressalta-se, ainda, que o índice de precisão da escala total foi considerado satisfatório (α = 0,91).

O primeiro fator, denominado *Necessidade de Autorrealização*, é composto de seis itens no instrumento original, para o cenário brasileiro encontrou-se a mesma formação. Entretanto, o 9 e 8 são na versão estadunidense do fator *Necessidade de Estima*, e o 22 do fator *Necessidade de Segurança*. Avaliando o conteúdo dos itens, a semântica e a adequação teórica, encontrou-se suporte para manter esses itens no fator. Pode-se verificar, ainda, que apresentou o maior índice de confiabilidade (α = 0,86), explicando 13,52% da variância total. As saturações variaram de 0,63 (item 9) a 0,41 (item 8).

O segundo, nomeado *Necessidade de Segurança*, é formado na versão inicial por seis itens, todavia, para atual, constatou-se uma estrutura com cinco. Ressalta-se ainda que o item concernia 1 ao fator *Fisiológica*, originalmente. No entanto, considerando o contexto brasileiro, os itens se comportaram de maneira distinta. Ambos apresentam

cargas fatoriais acima do recomendado pela literatura, 0,42 e 0,40, respectivamente. Além disso, identificou-se adequação teórica para fazer parte do fator. Esta dimensão explicou 10,5% da variância partilhada, com indicador de precisão adequado, para fins de pesquisa ($\alpha = 0,67$). Seus descritores apresentaram cargas fatoriais que variaram de 0,65 (item 15) a 0,40 (item 1).

O terceiro identificado como N*ecessidade Fisiológica*, na versão original é formado por seis itens, agora por três. Dois itens migraram para este fator: 17 (N*ecessidade de Pertencimento)* e 16 (*Necessidade de Autorrealização).* Avaliando o conteúdo e sua pertinência optou-se por excluir o 16, por não apresentar suporte teórico. Nesta direção, as saturações variaram de 0,69 (item 18) a 0,55 (item 17), com valor próprio de 2,71. O índice alfa de Cronbach mostrou-se satisfatório para utilização em pesquisas ($\alpha = 0,68$).

O quarto é designado *Necessidade de Estima,* constituído por quatro itens antes da validação, atualmente possui três. A princípio o item 10 é do fator *Necessidade de Pertencimento*, contudo, na versão brasileira é referente a Estima. Avaliando seu ajustamento teórico no fator e a carga fatorial satisfatória (0,59), optou-se por manter o item. O fator apresentou valor próprio de 2,67, explicando 9,9% da variância total. O alfa de Cronbach mostrou-se meritório ($\alpha = 0,85$).

O último chama-se *Necessidade de Pertencimento*, cuja concepção primeira é composta por cinco itens, porém por três na validação brasileira. Como nos fatores anteriores, também aconteceu alteração de item. O 14 na versão de Leidy (1994) pertence ao fator *Segurança*, comportou-se diferente no presente estudo. Contudo, este mostrou-se adequado, quando observado o sentido dos demais itens do fator, também saturou no segundo fator (0,43), mas sua carga fatorial é maior no último (0,53). Deste modo, tendo em conta sua adequação teórica e saturação, optou-se por mantê-lo no fator. Assim, as

saturações variaram de 0,53 (item 14) a 0,72 (item 3), explicando 8,59% da variância compartilhada. Identificou-se precisão (α = 0,79) satisfatória.

Tabela 6. Estrutura fatorial do ISNB

Itens Conteúdo	Fatores				
	I	**II**	**III**	**IV**	**V**
09. A maneira como você lida com os problemas	0,630	0,199	0,247	0,164	0,088
05. A medida que desenvolve e amplia a vida	0,590	0,031	0,218	0,270	0,142
27. Sua vida como um todo	0,587	0,287	0,332	0,299	0,313
13. As chances de desfrutar coisas agradáveis	0,451	0,328	0,272	0,307	0,233
22. Quão segura você está financeiramente	0,450	0,359	-0,017	0,219	0,221
08. Em relação a si mesmo	0,418	0,217	0,364	0,293	0,329
15. A sua segurança	0,238	0,654	0,181	0,177	0,141
06. O quão seguro você está em sua casa	0,052	0,527	0,186	0,010	-0,20
23. O quão confiável as pessoas ao seu redor	0,318	0,483	0,301	0,130	0,262
01. O conforto físico de sua casa	0,115	0,407	-0,004	0,189	0,361
18. Sua vida sexual	0,121	0,025	0,690	0,214	-0,055
17. A quantidade de amizade e amor na vida	0,237	0,289	0,556	0,272	0,173
19. Sua própria saúde e condição física	0,304	0,079	0,473	0,106	0,304
11. A forma como as pessoas te tratam	0,220	0,208	0,217	0,848	0,183
07. A quantidade de respeito que recebe	0,094	0,352	0,145	0,650	0,276
10. O quanto você é aceito e incluído por outros	0,346	0,178	0,142	0,595	0,171
03. Sua vida familiar	0,179	0,025	0,170	0,029	0,720
12. Relações familiares próximas	0,143	0,145	0,268	0,088	0,671
14. A confiança das pessoas que você convive	0,125	0,436	0,277	0,231	0,537
Número de itens	6	5	3	3	3
Valores próprios	2,32	2,67	2,71	2,67	2,32
Variância explicada (%)	13,5	10,5	10,1	9,9	8,6
Alfa de Cronbach	0,86	0,67	0,73	0,85	0,79

Notas: 1 = Autorrealização; 2 = Segurança; 3 = Fisiológica; 4 = Estima; 5 = Pertencimento

3.3.3 Convergência da Escala de Necessidade Psicológica Básica e o Inventário de Necessidades Básicas

A segunda etapa do estudo buscou testar a convergência da *Escala de Necessidade Psicológica Básica* e o *Inventário de Necessidades Básicas*. Pautando-se em Ajzen e Fishbein (1998) considerou os seguintes critérios da classificação da força das correlações entre as variáveis: (1) valores próximos de 0,30 são satisfatórios; (2) entre 0,30 e 0,50 apresentam magnitude moderada; (3) maior que 0,50 forte magnitude. As correlações com valores abaixo de 0,30 não possui pertinência, mesmo significativas. Neste sentido, procedeu-se com uma correlação bivariada de *pearson*; os resultados são expostos na tabela abaixo.

Tabela 7. Correlação das necessidades de TA e Maslow

	Autorrealização	Segurança	Estima	Fisiológica	Pertencimento
Autonomia	0,62**	0,35**	0,48**	0,47**	0,33**
Relacionamento	0,44**	0,41**	0,57**	0,38**	0,43**
Competência	0,40**	0,23**	0,30**	0,20**	0,18**

Nota: ** p < 0,001 (teste bicaudal)

Constatou-se que todas as necessidades da TA se correlacionaram com as cinco categorias de Maslow. Com base na classificação Ajzen e Fishbein (1998) foi apurado que *autonomia* possui uma forte convergência com *autorrealização* (r = 0,62; p < 0,001) e moderadas com *segurança* (r = 0,35; p < 0,001), *estima* (r = 0,48; p < 0,001), *fisiológica* (r = 0,47; p < 0,001) e *pertencimento* (r = 0,33; p < 0,001). Já o fator *Relacionamento* apresentou convergências moderadas com *autorrealização* (r = 0,44; p < 0,001), *segurança* (r = 0,4; p < *0,001), estima* (r = 0,57; p < 0,001); *fisiológica* (r = 0,38; p < 0,001) e *pertencimento* (r = 0,43). Por último *competência* apresentou correlações moderadas com *autorrealização* (r = 0,40; p < 0,001) e *estima* (r = 0,30; p < 0,001),

apesar das outras necessidades também se correlacionar significativamente com *competência*, as magnitudes são abaixo de 0,30, sendo portanto, desconsideradas.

3.4 Discussão parcial

O propósito principal do estudo é conhecer a convergência entre as necessidades propostas por Maslow e a TA. No entanto, para alcançar a meta, incialmente realizou a validação da *Escala de Necessidades Psicológicas Básicas* (ENPB) e o *Inventario de Satisfação das Necessidades Básicas* (ISNB), que embora seja um objetivo secundário, também é fundamental para atingir o objetivo geral da dissertação. Confia-se que os resultados apresentados indicam a validez das escalas. Além disso, estudo desta natureza contribui para a literatura nacional, que apresenta escassez de instrumentos para mensurar as necessidades humanas.

Quanto a ENPB, os itens mostram-se adequados para discriminar os participantes e a estrutura corrobora aquela teorizada por Deci e Ryan (1985, 2000). Certifica-se que as três dimensões principais destacam-se. Apesar do critério de *Kaiser* revelar seis fatores, a análise paralela, mais robusta (Laros & Pasquali, 2005) aponta para três, esclarecendo qualquer dúvida. As saturações são superiores ao recomendado pela literatura (Pasquali, 2009). Os três fatores apresentam ainda índices aceitáveis de consistência interna, pertinentes para uso em pesquisa (Nunnaly, 1991; Urbina, 2007). Sendo assim, como verificado em diversos estudos (Chen et al., 2014; Milyavskaya, Philippe, & Koestner, 2013; Raj & Chettiar, 2012) é coerente com a TA pensar as necessidades psicológicas distintas em três tipos.

Cabe ressaltar que os resultados são preliminares, pautando-se em análise exploratória e alfa de Cronbach para exibir validade de construto e precisão da medida. É apropriado concretizar estudos de outra natureza também, principalmente confirmatório,

para expor maior número de evidencias acerca do ajuste da medida para o contexto brasileiro de pesquisa.

Apesar do ISNB exibir todos os itens como discriminativos, seis são eliminados por apresentar saturações inferiores ao ponto de corte estabelecido. Tendo em conta o critério de *Kaiser*, são apontados seis fatores, diferente do proposto por Maslow (1954) e por Leidy (1994). Ao fixar em cinco o número de fatores a extrair, as saturações permitem endossar a estrutura. Além do mais, a saturação mínima exigida é superior ao recomendado pela literatura, prezando por itens consistentes ao representar seus respectivos fatores (Tabachnick & Fidell, 2007).

Certamente muitos itens migraram de fatores considerando a escala de forma geral. Porém, Leidy (1994) não procedeu com análise de construto ao propor o ISNB, restringindo-se a validade convergente e discriminante. Sendo assim, acredita-se que procedimentos estatísticos mais criteriosos, como a análise fatorial exploratória, pode fornecer subsídios mais precisos para determinar a representatividade dos fatores pelos itens. Para completar os achados, os índices de confiabilidade alfa de Cronbach, é superior ou equivalente ao sugerido para instrumentos que visam ser empregados em pesquisas. Como na ENPB, estudos confirmatórios podem gerar mais confiança da validade do inventário.

O principal objetivo do estudo é a validade convergente entre a ENPB e o ISNB. Pensa-se tal delineamento pois a teoria funcionalista dos valores humanos referencia-se nas necessidades de Maslow ao propor a estrutura de valores e a dissertação fundamenta-se principalmente na TA para desenvolver os estudos. Gouveia (2013) comenta que o conjunto de necessidades de Maslow é um marco, no qual todas as outras necessidades – mesmo aquelas de outras teorias – possui representatividade. Neste sentido, não existe

incoerência, e assim buscou-se conhecer a em que medida as necessidades de ambas teorias possui convergência.

Todas as hipóteses de estudo são corroboradas. A necessidade de *relacionamento* correlacionou com *pertencimento*, como esperado, tratando basicamente da mesma natureza latente, mas com vocábulos diferentes. Além disso, têm correlação positiva e significativa com *autorrealização*, *segurança*, *estima* e *fisiológica.* Mostra assim que *relacionamento* está inter-relacionado com outras necessidades, permitindo maiores influencias no indivíduo. Aliás, as relações sociais conferem vantagens adaptativas essenciais para a sobrevivência (Wisman & Koole, 2003).

Na mesma direção, a *autonomia* obteve correlação com *autorrealização*, *segurança* e *fisiológica*, como declarado nas hipóteses 2, 3 e 4, respectivamente. O efeito ainda é expandido para *estima* e *pertencimento*. Na verdade, *autonomia* refere-se a independência de pensamento, ação, a experiência de escolha e busca por metas selecionadas (Deci & Ryan, 2000). Deste modo, compreende-se como a necessidade que possui maior influência sobre as outras, a propósito, as magnitudes mais elevadas de correlação são com esta necessidade.

Embora *competência* tenha correlação positiva e significativa com *estima*, como descreve a hipótese 5, não seguiu o mesmo padrão de *relacionamento* e *autonomia*. Encontrou-se correlações significativas com todas as outras necessidades de Maslow, no entanto, são inferiores a 0,30, consideradas por Ajzen e Fishbein (1998) irrelevante grau de convergência, a exceção é *autorrealização*. De modo geral, percebe-se que as necessidade da TA estão correlacionadas com as de Maslow, porém em menor número, configurando-se um modelo mais parcimonioso. Diante deste resultados, considerou pertinente a continuidades do estudos empíricos baseando-se na TA.

CAPÍTULO 4. ESTUDO II: CORRELATOS E MODELO EXPLICATIVO DOS VALORES E NECESSIDADES

4.1 Objetivo geral e específico

O intento do estudo é examinar o grau das correlações entre as subfunções valorativas e as necessidades da teoria da autodeterminação (TA) e Maslow, pretende-se também desenvolver modelos explicativos considerando os dois conjuntos de necessidades. O empreendimento é fundamental pois reúne os primeiros indícios deste tipo de relação, principalmente no que diz respeito a teoria funcionalista dos valores humanos.

4.2 Método

4.2.1 Delineamento e hipóteses

Trata-se de um estudo correlacional, *ex post facto.* Para atender aos objetivos propostos, são elaboradas as seguintes hipóteses:

1º. $H_{1.}$ A subufunção *experimentação* será positivamente correlacionada com a necessidade de *autonomia*.

2º. $H_{1.}$ A subfunção *experimentação* será positivamente correlacionada com a necessidade de *relacionamento*.

3º. $H_{1.}$ A subfunção *realização* será positivamente correlacionada com a necessidade de *competência*.

4º. A subfunção *realização* será positivamente correlacionada com a necessidade de *autonomia.*

5º. $H_{1.}$ A subfunção *suprapessoal* será positivamente correlacionada com a necessidade de *autonomia*.

6º. $H_{1.}$ A subfunção *suprapessoal* será positivamente correlacionada com a necessidade de *relacionamento.*

7º. H_{1}. A subfunção *existência* será positivamente correlacionada com a necessidade de *autonomia*.

8º. H_1. A subfunção *existência* será positivamente correlacionada com a necessidade de *relacionamento*.

9º. H_1. A subfunção *interativa* será positivamente correlacionada com a necessidade de *relacionamento*.

10º. H_1. A subfunção *interativa* será positivamente correlacionada com a necessidade de *autonomia*.

11º. H_1. A subfunção *normativa* será positivamente correlacionada com a necessidade de *relacionamento*.

12º. H_1. A subfunção *normativa* será positivamente correlacionada com a necessidade de *competência*.

13º. H_1. A subfunção *experimentação* será positivamente correlacionada com a necessidade de *pertencimento*.

14º. H_1. A subfunção *realização* será positivamente correlacionada com a necessidade de *estima.*

15º. A subfunção *suprapessoal* será positivamente correlacionada com a necessidade de *autorrealização*.

16º. A subfunção *existência* será positivamente correlacionada com a necessidade *fisiológica*.

17º. A subfunção *interativa* será positivamente correlacionada com a necessidade de *pertencimento*.

18º. A subfunção *interativa* será positivamente correlacionada com a necessidade de *autorrealização*.

19º. A subfunção *interativa* será positivamente correlacionada com a necessidade de *estima.*

20º. A subfunção *normativa* será positivamente correlacionada com a necessidade de *segurança*.

21º. A subunção *normativa* será positivamente correlacionada com a necessidade de *pertencimento*.

22º. O modelo explicativo com as necessidades da TA apresentará índices de ajustes satisfatórios.

23º. O modelo explicativo com as necessidades de Maslow apresentará índices de ajustes satisfatórios.

4.2.2 Participantes

O estudo possui uma amostra de 190 estudantes universitários da cidade de João Pessoa (PB). Os participantes possuem idade média de 25,4 anos (*DP* = 7,57), sendo 77,4% do sexo feminino. Declararam-se de universidade privada 61,3%, solteiros 69,1%, católicos 37,6% e protestantes 35,4%.

4.2.3 Instrumentos

Questionário dos Valores Básicos: Sua versão original conta com 66 itens (Gouveia, 1998), no entanto, a versão mais utilizada, e também adotada nesta dissertação, é com 18 itens (Gouveia et al., 2008). Cada subfunção valorativa (*experimentação*, *realização*, *suprapessoal*, *existência*, *interativa* e *normativa*) possui três descritores, representando valores especificos. Tais descritores são respondidos em uma escala de sete pontos, entre 1 – *Totalmente não importante* e 7 – *Totalmente importante*. O respondente deve indicar a relevância de cada valor como princípio-guia na sua vida. Esta medida apresenta parâmetros psicométricos satisfatórios, corroborando suas principais hipóteses

Escala das Necessidades Psicológicas Básicas (ENPB): A escala reuniu evidências psicométricas apropriadas para o Brasil, como demonstra os resultados do Estudo 1. É uma medida composta por 16 itens que mensuram três tipos de necessidades,

a saber: *autonomia, relacionamento* e *competência.* Os itens descrevem a satisfação sobre vários aspectos da vida, no qual o respondente deve indicar em uma escala de 7 pontos (**1 =** *Totalmente não verdadeiro* a **7 =** *Totalmente verdadeiro)* o grau em que cada um representa adequadamente sua vida.

Inventario de Satisfação das Necessidades Básicas (ISNB). Desenvolvido a partir do modelo teórico de Maslow (1954) por Leidy (1994), apresenta parâmetros psicométricos satisfatórios para o Brasil como demonstra o primeiro Estudo. A medida é formada por 20 itens, respondidos em uma escala de 7 pontos (**1 =** *Totalmente insatisfeito* e **7 =** *Totalmente satisfeito*).

Questionário demográfico: Conjunto de variáveis que possibilitam a caracterização da amostra utilizada, tal como sexo, idade, orientação religiosa, nível de religiosidade, estado civil

4.2.4 Procedimento

Os dados foram obtidos face a face, em um contexto coletivo (sala de aula), porém respondido individualmente. A aplicação dos instrumentos só teve início após a aprovação das coordenações dos cursos; agendou-se horários com os professores que disponibilizaram a aula para realizar a pesquisa. Aos alunos foi assegurado o anonimato, explicando que os dados seriam tratados em conjunto, e que a participação é voluntária, podendo desistir da pesquisa em qualquer momento. Foi elucidado o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (Anexo 12), destacando seu objetivo e importância.

A administração do questionário foi gerenciada por colaboradores devidamente treinados, o intuito é esclarecer as possíveis dúvidas e organizar o ambiente de aplicação. Cada seção de preenchimento do questionário teve duração máxima de vinte minutos. Asseguração que todo o estudo foi desenvolvido fundamentado das recomendações éticas relacionadas a pesquisa com seres humanos, como é disposto na resolução 466/2012 do

Conselho Nacional de saúde. O projeto obteve aprovação pelo Comitê de Ética em Pesquisa – Plataforma Brasil (Parecer n º 38464314.0.0000.5188).

4.2.5 Análise dos resultados

Os dados são processados pelos *softwares* PASW e AMOS (ambos na versão 18) para Windows®. Com o primeiro, realizou-se estatísticas descritivas e análises de correlação de *Pearson*. Com segundo, testou-se os modelos explicativos, estabelecendo as necessidades como variáveis independentes e os valores como dependentes.

4.3 Resultados

Organizou-se a seção baseadas nas hipóteses elaboradas. Portanto, apresenta-se os correlatos das subfunções valorativas e as necessidades, descrevendo as relações estabelecidas. Posteriormente, são expostos os modelos explicativos e seus respectivos índices de ajustes.

4.3.1 Correlatos

Inicialmente, computou-se os três fatores da teoria da autodeterminadação, os cinco defendidos por Maslow e as subfunções da teoria funcionalista dos valores humanos. Sucedeu-se com a correlação bivariada *r* de *Pearson* estabelecendo nível de significância bi-caudal. O procedimento permite conhecer o padrão de correlações entre as variáveis, podendo os resultados serem visualizados na Tabela 8 a seguir.

Tabela 8. Correlatos dos valores e necessidades

		Experimentação	**Realização**	**Existência**	**Suprapessoal**	**Interativa**	**Normativa**
TA	Autonomia	0,10	0,23**	0,14	0,27**	0,31**	0,28**
	Relacionamento	0,07	-0,05	0,20**	0,14	0,45**	0,25**
	Competência	-0,16*	-0,13	0,03	-0,05	0,09	0,04
MASLOW	Autorrealização	0,06	0,06	0,14	0,21**	0,28**	0,28**
	Estima	0,04	-0,01	0,07	0,12	0,28**	0,15*
	Pertencimento	0,05	-0,02	0,12	0,11	0,23**	0,30**
	Segurança	-0,04	0,02	0,09	0,13	0,32**	0,30**
	Fisiológica	0,05	-0,07	0,19**	0,18*	0,19**	0,30**

Notas: * $p < 0,05$; ** $p < 0,001$ (teste bi-caudal*);* TA = Teoria da Autodeterminação

Como é possível observar, considerando a teoria da autodeterminação, todas as necessidades estabelecem correlações com os valores. Especificamente, autonomia tem relação com valores sociais, isto é, interativa (r = 0,31; p < 0,001) e normativa (r = 0,28; p < 0,001), porém, verifica-se também significância com suprapessoal (r = 0,27; p < 0,001) e realização (r = 0,23; p < 0,001). Em síntese, constata-se equidade de autonomia com valores do tipo motivador *humanitário* e *materialista*.

Para relacionamento, a maior magnitude é com interativa (r = 0,45; p < 0,001), seguido de normativa (r = 0,25; p < 0,001) e existência (r = 0,20; p < 0,001). De forma geral, predomina-se valores sociais e o central materialista. Referindo-se à competência, apresenta correlação exclusivamente com experimentação (r = -0,16; p < 0,05), subunção do tipo motivador humanitário e de orientação pessoal.

Avaliando os resultados tendo em conta os cincos níveis propostos por Maslow, observa-se também que todas as necessidades correlacionam-se com os valores, excetuando as subfunções experimentação e realização. Autorrealização, a necessidade mais elevada, expõe significância com valores sociais, interativa (r = 0,28; p < 0,001) e normativa (r = 0,28; p < 0,001); e o central humanitário (r = 0,21; p < 0,001).

As necessidades intermediárias, estima e pertencimento, indica padrão de correlação somente com valores sociais. Respectivamente, interativa (r = 0,28; p < 0,001) – (r = 0,23; p < 0,001) e normativa (r = 0,15; p < 0,05) – (r = 0,30; p < 0,001). A necessidade básica segurança seguiu o mesmo molde, significância com interativa (r = 0,32; p < 0,001) e normativa (r = 0,30; p < 0,001). Por último, o nível mais básico na hierarquia de Maslow é a necessidade fisiológica, mostrando correlação com normativa (r = 0,30; p < 0,001), interativa (r = 0,19; p < 0,001), existência (r = 0,19; p < 0,001) e suprapessoal (r = 0,18; p < 0,05), ou seja, valores sociais e existência, sendo equivalente quanto ao tipo motivador humanitário e materialista.

4.3.2 Modelos explicativos

A fim de avaliar os modelos explicativos utilizou-se como base as correlações encontradas nos resultados descritos anteriormente. Neste sentido, considera-se como variáveis antecedentes as necessidades, porém, testa-se separadamente o conjunto proposto por Maslow e a TA.

Como indicadores de ajustes analisa-se o *Goodness-of-Fit Index* (GFI), *Adjusted Goodness-of-Fit Index* (AGFI) e o *Comparative Fit Index* (CFI), para estes, os valores mais próximos de 1 indicam os melhores resultados. Avalia-se também o *Root-Mean-Square Error of Approximation* (RMSEA), sendo ideal apresentar valores entre 0,05 e 0,09. Teve-se em conta como entrada a matriz variância-covariância o estimador *Maximum Likelihood* (ML), este tipo de análise é mais rigoroso, permitindo testar diretamente a estrutura teórica (Byrne, 2001).

O primeiro modelo, com as necessidades de *autonomia*, *relacionamento* e *competência*, exibiu os seguintes índices: [$\chi2$ (23) = 93,72, $p < 0,001$; $\chi2/gl = 4,07$; GFI = 0,90; AGFI = 0,80; CFI = 0,83; RMSEA = 0,12 (IC90% 0,10 – 0,15); *Pclose* < 0,001]. Ressalta-se também que todas as saturações (os lambdas) são estatisticamente diferentes de zero ($\lambda \neq 0$; $z > 1,96$, $p < 0,05$). O modelo correspondente é apresentado na Figura 8.

Como é exposto, a variável latente necessidade, formada por três fatores, possui os seguintes pesos de regressão: 0,81 (autonomia), 0,66 (relacionamento), 0,39 (competência), juntas tem implicação de 0,45 para os valores humanos. Quanto aos índices de ajustes o GFI, AGFI e CFI são aceitáveis, no entanto, o RMSEA ultrapassou os limites toleráveis para indicar os dados concordáveis ao modelo.

Utilizando-se dos mesmos parâmetros, testou-se um segundo modelo. Agora, com os cincos tipos de necessidades de Maslow, no qual incluí a nível psicológico e fisiológico. Sua apresentação é exibida esquematicamente na Figura 9.

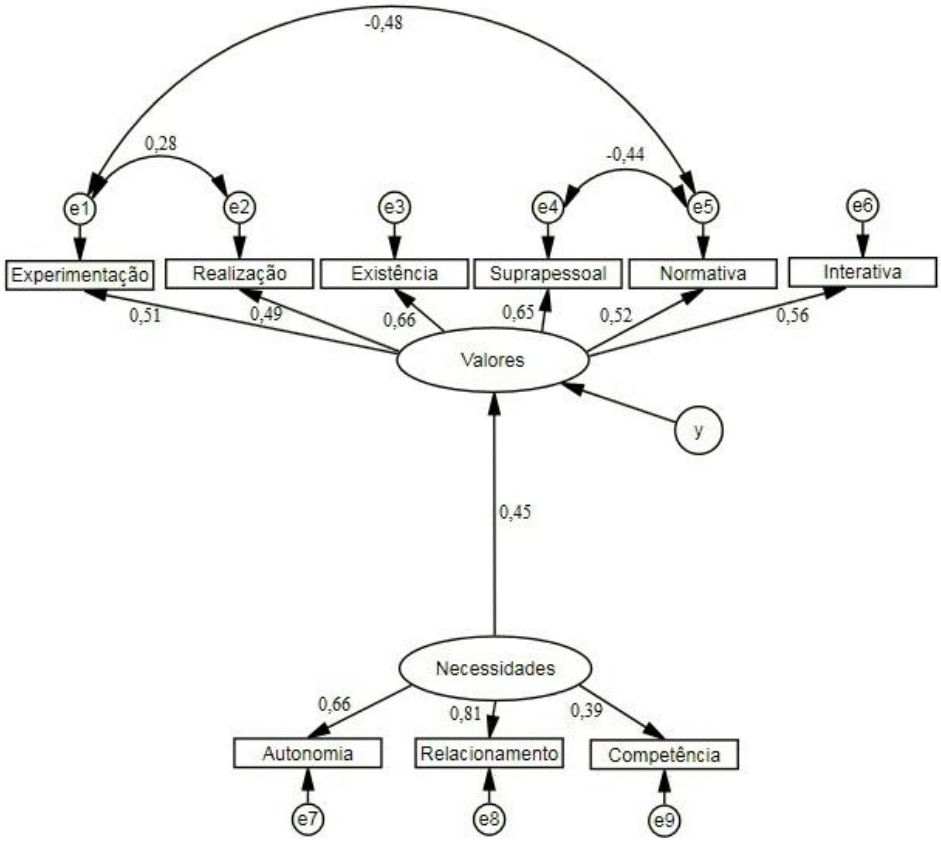

Figura 8. Modelo explicativo dos valores com as necessidades da TA

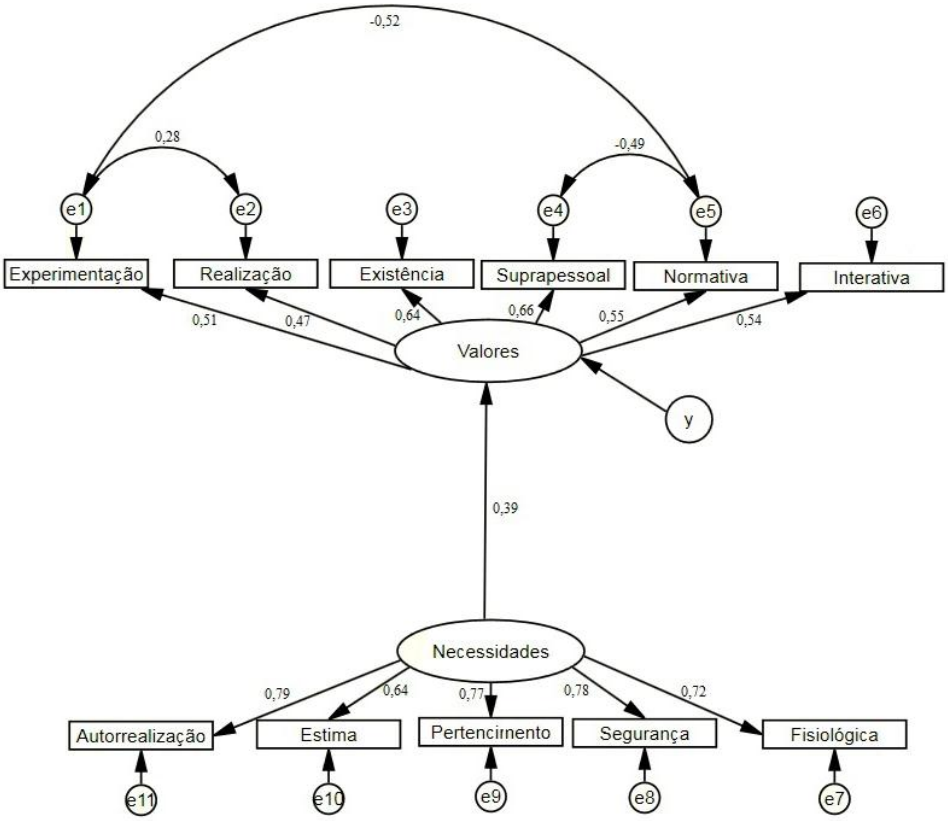

Figura 9. Modelo explicativo dos valores com as necessidades de Maslow

O segundo modelo possui os seguintes índices: [$\chi2$ (40) = 76,12, p < 0,001; $\chi2$/gl = 1,90; GFI = 0,93; AGFI = 0,88; CFI = 0,94; RMSEA = 0,06 (IC90% 0,04 – 0,09); *Pclose* > 0,05]. Destaca-se ainda que todas as saturações são estatisticamente diferentes de zero ($\lambda \neq 0$; z > 1,96, p < 0,05). Conforme é observado a partir dos índices de ajustes este modelo é mais favorável em comparação com o primeiro, cumprindo as recomendações da literatura (Byrne, 2001).

4.4 Discussão parcial

Apesar de parecer plausível a relação entre valores e necessidades (Rokeach, 1973; Gouveia, 1998), este é o primeiro estudo empírico, com a teoria funcionalista dos valores humanos, destinado a estudá-la. Especificamente, considera-se as subfunções valorativas e os tipos de necessidades da teoria da autodeterminação e de Maslow.

Destaca-se que foi mensurado a satisfação das necessidades e não o construtos em si. Neste sentido, nota-se de forma geral que os valores sociais estão mais correlacionados com a satisfação das necessidades em comparação com os valores pessoais. Os que estão enquadrados no eixo central, isto é, existência e suprapessoal, assumem o teorizado por Gouveia (2013), correlacionando-se as necessidades mais elementares e aquelas mais abstratas.

Especificamente, com experimentação, das oitos necessidades somente competência mostrou significância. Além de não conjecturada, tal correlação é a única negativa relatada. Padrão similar é encontrado com realização, no qual apresenta correlação positiva apenas com autonomia, confirmando a hipótese 4º. Assim, os valores pessoais estão correlacionados exclusivamente com as necessidades da TA.

A relação negativa entre experimentação e competência é uma evidência que os valores pessoais não favorecerem a satisfação das necessidades. A propósito, estudos futuros precisam considerar também a mensuração da frustração das necessidades e sua

relação com os valores. Realização não exibiu correlação negativa, mas sua única significância com autonomia está associado com o sentimento de utilidade do indivíduo representado pela necessidade (Johnston & Finney, 2010).

A subfunção existência, do quadrante central materialista, indica significância com relacionamento e necessidade fisiológica, corroborando as hipótese 8º e 16º, respectivamente. Este valor reflete as condições básicas para a sobrevivência biológica e psicológica do indivíduo (Gouveia, 2013). O componente biológico representado por a necessidade fisiológica e o psicológico por relacionamento, aliás, MasDonald e Leary (2005) encontraram resultados indicando que a rejeição social produz respostas neurais envolvidos com a dor física. Kenrick et al. (2010) ainda defende a base evolutiva da necessidade de relacionamento, pois potencializa a sobrevivências dos indivíduos.

Os achado de suprapessoal, corroboram as hipóteses 5º e 15º, que referem-se a autonomia e autorrealização, respectivamente, ao mesmo tempo, há significância com a necessidade fisiológica, não estimada. O valor, localizado na orientação central e no tipo motivador humanitário, reflete ideias abstratas, assim como autonomia. No mesmo sentido, Gouveia (2013) defende a representatividade de suprapessoal por autorrealização, pois fornecem clareza e coerência na organização cognitiva dos indivíduos.

Excetuando, competência, interativa correlaciona-se com todas as outras necessidades. As hipotetizadas são: autonomia (10º), relacionamento (9º), pertencimento (17º), autorrealização (18º), e estima (19º). Tal subfunção, de orientação social e motivador humanitário, é fundamental para a manutenção e regulação dos relacionamentos interpessoais, para o bem-estar subjetivo, possui o foco em metas sociais (Gouveia, Milfont, Vione, & Santos, 2015; Gouveia, Vione, Milfont, & Fischer, 2015).

Não obstante, a subfunção normativa, do mesmo orientador social mas tipo motivador materialista, exibiu o mesmo padrão de correlação.

Para normativa, são corroboradas as hipóteses: 11º referindo-se a relacionamento; 20º tratando de segurança; 21º mencionando pertencimento. Sua relação com fisiológica e segurança, não conjecturada, é em certa medida compatível com a teoria funcionalista, pois o valor "representa a necessidade de controle e as pré-condições imprescindíveis para alcançar todas as necessidades" (Gouveia, 2013, p. 141).

Quanto aos modelos explicativos, o primeiro, com as necessidades psicológicas não mostrou-se satisfatório, todavia, o segundo, formado a partir da teoria de Maslow é pertinente, corroborando a hipótese 23º. Ressalta-se que o modelo da TA não inclui necessidades mais elementares, como fisiológica e segurança, tornando-se mais restritivo. Por ser mais inclusivo (Gouveia, 2013), a classificação de Maslow representa de maneira mais completa os valores.

O Estudo 1 promoveu o fornecimentos de instrumentos validos para a mensuração das necessidades, além de comprovar a congruência, por meio da validação convergente, dos fatores da TA e Maslow. Neste momento, exibe-se os padrões de correlações entre os construtos de interesse e apresenta o melhor modelo explicativo. Não obstante, o próximo estudo empírico visa comprovar experimentalmente esta relação. Destaca-se que mesmo os índices de ajustes não sejam totalmente favoráveis, optou-se por conduzir o experimento com as necessidades psicológicas, por ser mais parcimonioso, favorecendo a condução do experimento.

CAPÍTULO 5. ESTUDO III: VALORES HUMANOS E NECESSIDADES PSICOLÓGICAS: UM ESTUDO EXPERIMENTAL

5.1 Objetivo geral e específico

O principal intuito do estudo é avaliar experimentalmente a relação entre necessidades e valores humanos. Especificamente, pretende-se (1) verificar se a técnica de falso *feedback* é eficaz; (2) e não sofre efeito *priming* da personalidade, (3) se existem mudanças explícitas ou implícitas nos valores devido as necessidades, e (3) aferir quais as necessidades promovem modificações nas subfunções.

5.2 Método

5.2.1 Delineamento e hipóteses

Trata-se de um estudo experimental duplo-cego, possuindo como VI as necessidades psicológicas (três níveis), os valores humanos como VD (seis subfunções), e dois grupos controles (com resultado de personalidade e sem resultado). As seguintes hipóteses alternativas são elaboradas:

1º. H_1. Os dois grupos controles não vão se diferenciar no pré e pós teste.

2º. H_1. Os grupos experimentais e controles não vão se diferenciar no pré-teste.

3º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *autonomia* provoca efeito implícito positivo com a subfunção *experimentação*.

4º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *autonomia* provoca efeito implícito positivo com a subfunção *realização*.

5º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *autonomia* provoca efeito implícito positivo com o tipo de motivador *materialista*.

6º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *autonomia* provoca efeito implícito positivo com o tipo de motivador *humanitário*.

7º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *relacionamento* provoca efeito implícito positivo com a subfunção *experimentação*.

8º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *relacionamento* provoca efeito implícito positivo com a subfunção interativa.

9º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *relacionamento* praovoca efeito implícito positivo com o tipo de motivador *materialista*.

10º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *relacionamento* provoca efeito implícito positivo com o tipo de motivador *humanitário*.

11º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *competência* provoca efeito implícito negativo com a subfunção *realização*.

12º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *competência* provoca efeito implícito negativo com a subfunção *existência*.

13º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *competência* provoca efeito implícito negativo com o tipo de motivador *materialista*.

14º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *relacionamento* provoca efeito explícito positivo com o tipo de motivador *humanitário*.

15º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *competência* provoca efeito explícito negativo com a subfunção *existência*.

16º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *competência* provoca efeito explícito negativo com o tipo de motivador *materialista*.

17º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *relacionamento* vai aumentar a média do tipo motivador *humanitário* no pós-teste.

18º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *relacionamento* vai aumentar a média do tipo motivador *materialista* no pós-teste.

19º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *relacionamento* vai aumentar a média da subfunção *experimentação* no pós-teste.

20º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *relacionamento* vai aumentar a média da subfunção *interativa* no pós-teste.

21º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *competência* vai diminuir a média da subfunção *existência* no pós-teste.

22º. H_1. A manipulação por meio da frustração de *competência* vai diminuir a média do tipo motivador *materialista* no pós-teste.

5.2.2 Participantes

Participaram 93 estudantes universitários distribuídos randomicamente nos dois grupos controles (apesar de incomum este critério é adotado de modo a estabelecer maior rigor, ver a seção procedimento) e três grupos experimentais. Estiveram presentes no grupo controle com resultado 19 indivíduos, idade média de 21,7 anos (*DP* = 3,6) e 57,9% do sexo feminino; 17 pessoas no grupo controle sem resultado, apresentando idade média de 20,8 anos (*DP* = 3,9), 76,5% do sexo feminino; 21 participantes na manipulação da necessidade de *autonomia*, estes expondo idade média de 20,1 (*DP* = 2,2) e 66,7% do sexo feminino; contou-se com 19 participantes no grupo da necessidade de *relacionamento*, idade média de 19,6 anos (*DP* = 2,1), sendo 68,4% do sexo feminino; e 17 pessoas na manipulação de *competência* que apresentou idade média de 20,6 anos (*DP* = 2,68), constituindo 70,6% do sexo feminino.

5.2.3 Instrumentos

Inventário dos Cinco Grandes Fatores da Personalidade (ICGFP): Esta medida foi elaborada por John, Donahue e Kentle (1991) composta por 44 itens. A adaptação desta escala para o contexto brasileiro foi levada a cabo por Andrade, encontrando uma estrutura formada por 34 itens. Não obstante, nesta ocasião, optou-se por uma versão reduzida do ICGFP, composta por 20 itens (Andrade, 2008) que questionam como o indivíduo se percebe. Tais itens são estruturados em sentenças, respondidas em escala

tipo Likert de cinco pontos, com os seguintes extremos: **1 =** *Discordo Totalmente* e **5 =** *Concordo Totalmente.*

Questionário dos Valores Humanos Básicos (QVB). Este instrumento foi elaborado com base no modelo teórico proposto por Gouveia (2003). A versão reduzida consta de 18 itens ou valores específicos. Para estes, é necessário indicar o grau de importância que cada valor tem como um *princípio-guia* para a vida da pessoa. Seus itens são respondidos em uma escala de 7 pontos, com os seguintes extremos: **1** = *Totalmente não importante* e **7** = *Extremamente Importante*.

Single Categorie IAT de Valores Humanos (SC-IAT-Valores). O instrumento foi elaborado por meio do *software Inquisit 3*, utilizando uma adaptação da *syntaxe* do Single Categorie IAT (Athayde, 2012). Inicialmente, são apresentadas as instruções de como o teste funciona. Em seguida, são apresentadas palavras-estímulo no centro da tela do computador, para as quais os participantes têm duas chaves de respostas a sua disposição: chave da esquerda (tecla E) e chave da direita (tecla I). Eles são instruídos a associarem as palavras do centro, o mais rápido possível e buscando não cometer erros, com as categorias da esquerda ou da direita. No entanto, isto ocorre com o emparelhamento dos valores correspondentes as seis subfunções valorativas.

Dados sociodemográficos. Todos os participantes responderam a perguntas de natureza socio-demográfica, referentes ao sexo, idade, religião e classe social.

5.2.4 Procedimento

Os participantes foram randomicamente designados, por um segundo pesquisador, para os dois grupos controles ou algum dos três grupos experimentais. Cada sujeito foi testado individualmente. O experimento teve três sessões gerais concluídas na seguinte ordem: (1) pré-teste, com mensuração dos valores humanos e da personalidade; (2) uma manipulação das necessidades humanas com falso *feedback*, e em seguida (3) a

mensuração do pós-teste. Para a conclusão, os indivíduos foram sondados com o *debriefing*, e depois revelado todo o objetivo e a manipulação do experimento.

Pré-teste

A coleta de dados ocorreu de maneira individual, mas em ambiente coletivo de sala de aula. Os participantes foram informados que se tratava de um estudo de personalidade, solicitando preencher um questionário contendo as escalas utilizadas. Alguns sujeitos foram contatados individualmente, estes responderam o pré-teste em laboratório, com as mesmas instruções. Após o preenchimento das escalas os participantes são informados que a segunda etapa da pesquisa ocorre exclusivamente em laboratório, em um dia diferente, onde vai ser devolvido o resultado de personalidade obtido no questionário.

Manipulação experimental

Para manipular as necessidades psicológicas básicas foi utilizada a técnica de falso *feedback* desenvolvida por Baumeister, DeWall, Ciarocco e Twenge (2005) e já empregada para manipular as necessidades da TA (Sheldon & Gunz, 2009). Primeiro, para construir a credibilidade e confiança dos resultados, é devolvido de maneira correta os níveis de *abertura à mudança*, *conscienciosidade* e *extroversão*. As médias foram divididas em três grupos: altas (> 3,5), moderadas (= 3,5) e baixa (< 3,5). Para estes três grupos foram elaborados textos padronizados informando a pontuação média específica do participante e sua interpretação.

Posteriormente os participantes recebiam um falso *feedback* de acordo com o grupo experimental alocado, referindo-se a uma possível área problema no futuro (ver Anexos 8, 9 e 10). Todos os participantes receberam um envelope com seus resultados, preparados por um segundo pesquisador, assim, o pesquisador principal não sabia qual grupo os sujeitos pertenciam.

Ressalta-se que devido aos resultados de personalidade entregue aos participantes para a construção da credibilidade, como indica Sheldon e Gunz (2009), foi necessário a inclusão de dois grupos controles. O primeiro deles, *grupo controle com resultado*, os participantes recebiam somente as informações quanto aos fatores de personalidade; o segundo, *grupo controle sem resultado*, não recebiam qualquer resultado, respondiam direto o pós-teste. Neste sentido, é possível comparar os dois grupos e verificar se a presença dos resultados de personalidade pode desencadear efeito *priming*.

Pós-teste

Esta etapa iniciava-se com no mínimo uma semana ou no máximo quatro semanas após o pré-teste. Os participantes recebiam o envelope com seus resultados e eram deixados em cabine isolados. Ao término da leitura dos resultados da manipulação, o pesquisador entregava o questionário do pós-teste, com as mesmas escalas utilizadas no pré-teste.

Finalizado o preenchimento das escalas, o pesquisador iniciava o SC-IAT-Valores, nos quais foram realizados sete testes, um treino (para o participante conhecer como funciona a medida) e seis para as subfunções valorativas.

Debriefing

Por fim, o pesquisador fazia as perguntas referentes ao *debrifing*. Na entrevista os sujeitos eram questionados sobre o entendimento da pesquisa, se acreditavam nos resultados apresentados, e o que acreditava ser o objetivo da pesquisa. Ao término da entrevista, o pesquisador revelava todo o experimento, explicava quais os resultados eram verdadeiros e falsos, comentando sobre o objetivo do estudo.

5.2.5 Análise de dados

Os dados foram analisados buscando verificar se existem diferenças entre as médias das subfunções valorativas de acordo com o grupo experimental dos participantes,

para tanto, utilizou-se estatísticas bivariadas (teste *t*). Com o intuito de examinar se existem diferenças prévias dos participantes nos valores humanos efetuou-se análise de variância (ANOVA). Para caracterização da amostra e avaliação do *debriefing* utilizou-se estatísticas descritivas. Todas estas análises foram realizadas com o SPSS 18 para *Windows*®. Buscou-se ainda verificar o tamanho do efeito da diferença das médias (*d* de Cohen), fazendo uso do *software GPower3.1*.

5.3 Resultado

5.3.1 Checagem da manipulação

Quando questionados a respeito do entendimento da proposta da pesquisa, 84,9% afirmaram que sim, referindo-se principalmente a um estudo sobre personalidade ou associação de palavras, 12,9% identificaram o estudo como sendo de valores. Declararam acreditar nos resultados encontrados 85,9% (personalidade e manipulação), e 68% indicaram que os resultados apresentados não influenciaram no preenchimento do questionário (pós-teste).

O teste t de *student* com o pré-teste e o pós-teste nas seis subfunções valorativas, considerando apenas os dois grupos controles, indicou não haver qualquer diferença nos valores ($p > 0,05$). Assegura-se assim não existir efeito *priming* da personalidade nos resultados de valores, o que possibilitou a continuidade das análises. Portanto, as próximas apreciações estatísticas que fazem comparação com o grupo controle não o tratam mais de forma separada, mas somente como único grupo.

Em seguida, a ANOVA indicou que os cinco grupos não diferem quanto aos valores humanos no pré-teste: *Experimentação* [$F(4) = 1,36$; $p > 0,05$]; *realização* [$F(4) = 0,75$; $p > 0,05$]; *existência* [$F(4) = 1,42$; $p > 0,05$]; *normativo* [$F(4) = 0,455$; $p > 0,005$]; *interativo* [$F(4) = 0,47$; $p > 0,05$]; e *suprapessoal* [$F(4) = 1,17$; $p > 0,05$]. Tais resultados acervam que os grupos não possuem diferenças prévias nos valores humanos.

5.3.2 Efeito implícito

Inicialmente empregou-se uma MANOVA com o propósito de avaliar as diferenças entre o grupo controle e os grupos experimentais com a medida implícita. De acordo com o teste M de Box, a igualdade das matrizes de variância das variáveis dependente ao longo grupos não é assumida. Neste sentido, o pressuposto da homogeneidade de variância não é satisfeito [M de Box = 104,301, F(63) = 1,430, $p < 0,05$]. Tal pressuposto não sendo atendido, impede a continuidade da análise (Field, 2009).

Além disso, como todas as técnicas multivariadas, a MANOVA é sensivelmente afetada pelo tamanho da amostra. A diferença fundamental entre a MANOVA e as outras técnicas estatísticas que avaliam diferenças de grupos, como o teste *t*, é que as demandas do tamanho amostral se relacionam com os tamanhos de grupos individuais, e não com o tamanho da amostra total. Assim, recomenda-se um mínimo de 20 observações por célula que é comparada (Hair, Black, Babin, Anderson & Tatham, 2009).

Como o pressuposto de homogeneidade amostral não foi contemplado, e a limitação no número de observações realizadas compromete avaliar os resultados por estatísticas multivariadas, optou-se por utilizar um teste *t* independente. Para controlar a taxa de erro devido ao número de comparações realizadas, efetivou-se a correção de *Bonferroni*, dividindo o *p* por 3, sendo considerado significativos valores menores que 0,016.

Apesar desta correção, o valor *p* é apenas mais uma fonte de evidência contra a hipótese nula; não permite comparações ou avalia o grau do tratamento aplicado. Assim, é prudente recorrer a outros índices, a exemplo do tamanho do efeito, nome atribuído ao grupo de indicadores que mensuram a magnitude do efeito do tratamento. Utiliza-se aqui o *d* de Cohen, do qual indica um efeito pequeno é de 0,20; efeito moderado de 0,50; efeito

grande a partir de 0,80 (Cohen, 1988); para a dissertação considera o ponto de corte efeitos a partir de 0,30, de modo a apreciar somente os resultados mais consistentes. Contrário aos testes de significância, esse indicador é independente do tamanho amostral. As tabelas a seguir apresentam esses resultados para cada grupo experimental nas seis subfunções valorativas e no tipo de motivador.

Tabela 9. Comparação entre grupo controle e autonomia com a medida implícita

	GRUPOS								
	CONTROLE		**AUTONOMIA**						
Subfunções									
	M	***DP***	***M***	***DP***	***t***	***g.l.***	***p***	***d***	***IC 95%***
Experimentação	0,07	0,29	0,26	0,26	-2,37	55	**0,007**	**0,66**	-0,34 – -0,03
Realização	0,11	0,32	0,09	0,26	0,19	55	0,282	0,05	-0,15 – 0,18
Existência	0,14	0,29	0,24	0,24	-1,28	55	0,067	**0,36**	-0,25 – 0,05
Suprapessoal	0,19	0,29	0,16	0,28	0,42	55	0,224	0,11	-0,12 – 0,19
Interativa	0,27	0,25	0,26	0,25	0,17	55	0,287	0,04	-0,12 – 0,15
Normativa	0,05	0,25	0,18	0,34	-1,53	55	0,043	**0,40**	-0,28 – 0,03
Humanitário	0,18	0,19	0,23	0,18	-0,92	55	0,120	0,25	-0,14 – 0,05
Materialista	0,10	0,20	0,17	0,19	-1,24	55	0,072	**0,34**	-0,17 – 0,04

Quando manipulada a necessidade de *autonomia*, observou-se diferença apenas na subfunção *experimentação* [$t(55) = -2,38$; $p < 0,016$]. Tal valor apresenta o maior efeito encontrado ($d = 0,66$), o menor é no tipo de motivador *materialista* ($d = 0,34$), indicando que as magnitudes do tratamento experimental são moderadas e baixas.

Para *experimentação*, o grupo experimental apresenta média superior ($M = 0,26$; $DP = 0,26$) ao grupo controle ($M = 0,07$; $DP = 0,29$). Ademais, a direção do efeito foi mantida como aguardado para este tipo de necessidade: *existência* ($M = 0,24$; $DP = 0,24$) - controle ($M = 0,14$; $DP = 0,29$); *normativo* ($M = 0,18$; $DP = 0,34$) - controle ($M = 0,05$; $DP = 0,25$); e o tipo de motivador *materialista* ($M = 0,17$; $DP = 0,19$) -controle ($M = 0,10$; $DP = 0,20$). A seguir são expostos os resultados para o segundo grupo experimental, no qual ocorreu a frustração da necessidade de relacionamento.

Tabela 10. Comparação entre grupo controle e relacionamento com a medida implícita

	GRUPOS								
	CONTROLE		**RELACIONAMENTO**						
Subfunções									
	M	***DP***	***M***	***DP***	***t***	***g.l.***	***p***	***d***	***IC 95%***
Experimentação	0,07	0,29	0,21	0,25	-1,73	53	0,029	**0,50**	-0,30 – 0,02
Realização	0,11	0,32	0,13	0,34	-0,20	53	0,279	0,05	-0,20 – 0,16
Existência	0,14	0,29	0,19	0,18	-0,69	53	0,164	0,21	-0,20 – 0,09
Suprapessoal	0,19	0,29	0,19	0,25	0,05	53	0,319	0,01	-0,15 – 0,16
Interativa	0,27	0,25	0,19	0,32	1,02	53	0,103	0,28	-0,07 – 0,23
Normativa	0,05	0,25	0,17	0,19	-1,76	53	0,027	**0,52**	-0,25 – 0,02
Humanitário	0,18	0,19	0,19	0,20	-0,33	53	0,246	0,09	-0,12 – 0,09
Materialista	0,10	0,20	0,17	0,18	-1,13	53	**0,008**	**0,32**	-0,17 – 0,05

Como exposto na tabela anterior, é encontrado um resultado significativo, o tipo de motivador, *materialista* (*d* = 0,32). Além disso, as subfunções *experimentação* (*d* = 0,50) e *normativa* (*d* = 0,52) exibiram efeitos moderados. A diferença das médias é na direção esperada, o grupo experimental apresentou maior média nas subfunções *experimentação* (*M* = 0,21; *DP* = 0,25), *normativa* (*M* = 0,17; *DP* = 0,19), e o tipo de motivador *materialista* (*M* = 0,17; *DP* = 0,18), em comparação com o grupo controle (*M* = 0,07; *DP* = 0,29), (*M* = 0,05; *DP* = 0,25) e (*M* = 0,10; *DP* = 0,20), respectivamente.

Referente à necessidade de *competência* (ver Tabela 11), não é encontrado nenhum resultado significativo. Todavia, apresentou efeito superior a 0,30 nas subfunções *suprapessoal* (*d* = 0,45) e *interativa* (*d* = 0,31), e no tipo de motivador *humanitário* (*d* = 0,33). Diferente de como ocorreu com as outras necessidades, o grupo experimental apresentou média inferior ao grupo controle: *suprapessoal* (*M* = 0,07; *DP* = 0,21) – controle (*M* = 0,19; *DP* = 0,29); *interativa* (*M* = 0,17; *DP* = 0,35) – controle (*M* = 0,27; *DP* = 0,25); e *humanitário* (*M* = 0,11; *DP* = 0,19) – controle (*M* = 0,18; *DP* = 0,19). Porém essa direção é esperada para este tipo de necessidade, como hipotetizado.

Tabela 11. Comparação entre grupo controle e competência com a medida implícita

	GRUPOS								
	CONTROLE		**COMPETÊNCIA**						
Subfunções									
	M	***DP***	***M***	***DP***	***t***	***g.l.***	***p***	***d***	***IC 95%***
Experimentação	0,07	0,29	0,09	0,26	-0,29	51	0,256	0,08	-0,19 – 0,14
Realização	0,11	0,32	0,10	0,16	0,08	51	0,310	0,03	-0,15 – 0,17
Existência	0,14	0,29	0,17	0,24	-0,42	51	0,224	0,13	-0,20 – 0,13
Suprapessoal	0,19	0,29	0,07	0,21	1,46	51	0,049	**0,45**	-0,04 - -0,27
Interativa	0,27	0,25	0,17	0,35	1,13	51	0,087	**0,31**	-0,07 – 0,26
Normativa	0,05	0,25	0,03	0,33	0,20	51	0,278	0,05	-0,15 – 0,18
Humanitário	0,18	0,19	0,11	0,19	1,13	51	0,087	**0,33**	-0,04 – 0,17
Materialista	0,10	0,20	0,10	0,11	-0,06	51	0,315	0,02	-0,11 – 0,10

5.3.3 Efeito expíicito

Assumiu-se os mesmos critérios anteriormente descritos. Deste modo, foi realizado um teste *t* de *student* comparado as médias do grupo controle e dos grupos experimentais para cada subfunção valorativa mensurada explicitamente, fazendo a correção de *Bonferroni* para o valor *p*. A partir disso, não é localizado nenhuma diferença significativa explícita dos valores humanos ao se manipular a necessidade de *autonomia*. Na mesma direção, nenhum efeito foi superior ao ponto de corte estabelecido para o estudo.

Como expõe a Tabela 12 foi encontrado uma diferença significativa explicita no eixo materialista (*d* = 0,34) com a necessidade de *relacionamento*. Além disso, verificou-se tamanho do efeito superior ao ponto de corte estabelecido para as subfunções *realização* (*d* = 0,32), *existência* (*d* = 0,31), e o tipo de motivador *materialista* (*d* = 0,34).

Diferente do que era esperado para este tipo necessidade, o grupo experimental apresentou menor média em relação ao grupo controle para as subfunções e o tipo de motivador com efeito pertinente. *Realização* (*M* = 4,68; *DP* = 0,84) – controle (*M* = 4,95;

DP = 0,82), *existência* (*M* = 5,92; *DP* = 0,85) – controle (*M* = 6,15; *DP* = 0,56), *materialista* (*M* = 5,16; *DP* = 0,55) – controle (*M* = 5,35; *DP* = 0,55).

Tabela 12. Comparação entre grupo controle e relacionamento com a medida explicita

	GRUPOS								
	CONTROLE		**RELACIONAMENTO**						
Subfunções									
	M	***DP***	***M***	***DP***	***t***	***g.l.***	***p***	***d***	***IC 95%***
Experimentação	4,89	0,82	4,82	0,75	0,32	53	0,249	0,09	-0,38 – 0,52
Realização	4,95	0,82	4,68	0,84	0,56	53	0,084	**0,32**	-0,20 – 0,74
Existência	6,15	0,56	5,92	0,85	1,04	53	0,081	**0,31**	-0,15 – 0,61
Suprapessoal	5,77	0,69	5,59	1,01	0,69	53	0,145	0,20	-0,28 – 0,64
Interativa	5,62	0,70	5,56	0,88	0,27	53	0,266	0,07	-0,37 – 0,49
Normativa	4,95	1,11	4,87	1,00	0,25	53	0,267	0,07	-0,53 – 0,68
Humanitário	5,43	0,53	5,32	0,51	0,70	53	0,162	0,19	-0,19 – 0,40
Materialista	5,35	0,55	5,16	0,55	1,21	53	**0,007**	**0,34**	-0,12 - 0,50

Para competência (ver Tabela 13) constatou-se efeito *d* de Choen baixo para *materialista* (*d* = 0,30), *humanitário* (*d = 0,33)*, *suprapessoal* (*d* = 0,48) e moderado para *existência* (*d* = 0,55). Em todos os casos, a pontuação média foi inferior no grupo experimental quando comparado com o grupo controle, como estimado para a necessidade de *competência*, no mesmo sentido em que ocorreu no nível implícito. Deste modo, com as comparações realizadas até o momento, isto é, intergrupos, é possível relacionar os grupos que obtiveram manipulação experimental, com o outro sem qualquer interferência. Não obstante, carece ainda avaliar os participantes de uma outra forma.

Tabela 13. Comparação entre grupo controle e competência com a medida explicita

	GRUPOS								
	CONTROLE		**COMPETÊNCIA**						
Subfunções									
	M	***DP***	***M***	***DP***	***t***	***g.l.***	***p***	***d***	***IC 95%***
Experimentação	4,89	0,82	4,76	0,82	0,55	51	0,194	0,16	-0,35 – 0,61
Realização	4,95	0,82	4,94	0,80	0,05	51	0,319	0,01	-0,47- 0,49
Existência	6,15	0,56	5,78	0,76	2,00	51	0,017	**0,55**	-0,002 - -0,74
Suprapessoal	5,77	0,69	5,43	0,72	1,67	51	0,033	**0,48**	-0,06 – 0,76
Interativa	5,62	0,70	5,56	0,54	0,26	51	0,263	0,08	-0,33 – 0,44
Normativa	4,95	1,11	4,84	1,23	0,32	51	0,248	0,09	-0,57 – 0,79
Humanitário	5,43	0,53	5,25	0,53	1,13	51	0,087	**0,33**	-0,13 – 0,49
Materialista	5,35	0,55	5,18	0,53	1,02	51	0,104	**0,30**	-0,16 – 0,49

5.3.4 Comparação intragrupos

Apesar das comparações alcançadas com o grupo controle e os grupos experimentais implícito e explicitamente, foram realizadas comparações com os mesmo sujeitos antes e após o tratamento experimental. Para efetuar as comparações, realizou-se um teste *t* pareado com *split* por grupo. Com o procedimento, não é identificado nenhuma diferença significativa dos valores humanos comparando o pré e o pós-teste com a manipulação da necessidade de *autonomia*. Ademais, nenhum efeito está dentro do ponto de corte estabelecido para o estudo.

A necessidade de *relacionamento* não apresentou diferenças significativas. Contudo, constata-se efeitos moderado para as subfunções *experimentações* (d = 0,37), *realização* (d = 0,43), *normativa* (d = 0,36) e o tipo de motivador *materialista* (d = 0,31). Em todos estes casos, os participantes expõe média superior após o tratamento experimental, como é objetivado para esta necessidade. Os resultados são pormenorizados na Tabela 14.

Tabela 14. Comparação entre pré e pós-teste no grupo relacionamento

GRUPO RELACIONAMENTO							
Subfunções	***M***	***DP***	***t***	**g.l.**	***P***	***d***	***IC 95%***
Experimentação-pré **Experimentação-pós**	4,59 4,82	0,75 0,75	-1,63	18	0,120	**0,37**	-0,52 – 0,06
Realização-pré **Realização-pós**	4,49 4,68	0,89 0,84	-1,50	18	0,150	**0,34**	-0,46 – 0,07
Existência-pré **Existência-pós**	5,94 5,92	0,76 0,85	0,13	18	0,891	0,03	-0,24 – 0,28
Suprapessoal-pré **Suprapessoal-pós**	5,57 5,59	0,91 1,01	-0,23	18	0,816	0,05	-0,17 – 0,13
Interativa-pré **Interativa-pós**	5,68 5,56	0,78 0,88	-1,60	18	0,126	0,19	-0,17 – 0,42
Normativa-pré **Normativa-pós**	4,68 4,87	1,10 1,00	-0,80	18	0,434	**0,36**	-0,44 – 0,06
Humanitário-pré **Humanitário-pós**	5,28 5,32	0,54 0,51	-0,80	18	0,434	0,18	-0,14 – 0,06
Materialista-pré **Materialista-pós**	5,04 5,16	0,56 0,55	-1,38	18	0,183	**0,31**	-0,30 – 0,06

Também não existe nenhuma diferença significativa para os valores humanos quando manipulada a necessidade de *competência.* Mas há efeito baixo para as subfunções *existência* (*d* = 0,31), *interativa* (*d* = 0,46) e *normativa* (*d* = 0,39). No entanto, apenas a subfunção *existência* (pré-teste: *M* = 5,96; *DP* = 0,77 / pós-teste: *M* = 5,78; *DP* = 0,76) apresenta a direção do efeito como esperado. As outras subfunções, são elas: *interativa* (pré-teste: *M* = 5,37; *DP* = 0,84 / pós – teste: *M* = 5,56; *DP* = 0,54) e *normativa* (pré-teste: *M* = 4,64; *DP* = 1,23 / pós-teste: *M* = 4,84; *DP* = 1,23), o efeito foi contrário ao estimado para a necessidade de *competência*.

Tabela 15. Comparação entre pré e pós-teste no grupo competência

GRUPO							
COMPETÊNCIA							
Subfunções	***M***	***DP***	***t***	**g.l.**	***p***	***d***	***IC 95%***
Experimentação-pré	4,92	0,88	1,16	16	0,260	0,28	-0,12 – 0,44
Experimentação-pós	4,76	0,82					
Realização-pré	4,84	0,95	-0,70	16	0,492	0,17	-0,39 – 0,19
Realização-pós	4,94	0,80					
Existência-pré	5,96	0,77	1,28	16	0,217	**0,31**	-0,11 – 0,46
Existência-pós	5,78	0,76					
Suprapessoal-pré	5,43	0,72	0,00	16	1	-	-0,24 – 0,24
Suprapessoal-pós	5,43	0,72					
Interativa-pré	5,37	0,84	-1,89	16	0,076	**0,46**	-0,41 – 0,02
Interativa-pós	5,56	0,54					
Normativa-pré	4,64	1,23	-1,61	16	0,126	**0,39**	-0,45 – 0,06
Normativa-pós	4,84	1,23					
Humanitário-pré	5,24	0,63	-0,17	16	0,826	0,04	-0,16 – 0,14
Humanitário-pós	5,25	0,53					
Materialista-pré	5,15	0,57	-0,47	16	0,641	0,11	-0,21 – 0,13
Materialista-pós	5,18	0,53					

5.4 Discussão parcial

O estudo mostra, por meio de metodologia experimental, que as necessidades de *autonomia*, *relacionamento* e *competência* quando frustradas possuem efeito implícito e explicito nos valores humanos, entretanto, cabe realizar algumas ponderações. Primeiro, apenas três diferenças possui o valor *p* significativo; segundo, o valor *d* é predominantemente baixo ou moderado; por último, contou-se com uma amostra reduzida, mesmo para estatística bivariada, especificamente, noventa e três participantes no total.

Os testes de significância de hipótese nula (TSHN) no qual inclui o valor *p*, recebe críticas incisivas da literatura. A principal delas, é a dependência do tamanho amostral para o cálculo. Nesta direção, Trafimow e Marks (2015), editor geral e editor associado, respectivamente, baniram da *Basic and Applied Social Psychology* as estatísticas

inferencias, alegando que não refletem a qualidade de evidências dos estudos e pode provocar falsos positivos.

Argumenta-se também que o uso do TSHN é contraproducente, devido à falta de informações úteis transmitidas, como o tamanho do efeito e a probabilidade de replicação (Killeen, 2005, 2009; Cumming, 2008). Em revisão da literatura, Masicampo e Lalande (2012) concluíram que o número de valores *p* em psicologia entre 0,045 e 0,005 é maior do que o previsto com base na distribuição geral. O resultado reflete a ênfase inapropriada sobre o TSHN para determinar eficiência das pesquisas, dificultando o progresso da ciência (Cohen, 1992).

A proposta do capítulo não é tratar do debate em torno do TSHN. Não obstante, esta discussão leva a uma melhor compreensão dos valores *p*, e o uso de novos paradigmas de análise, como a estatística bayesiana. Porém, devido ao desenho experimental e a amostra reduzida, os dados são interpretados com base no tamanho do efeito (*d* de Cohen) e o intervalo de confiança.

Cohen (1988) define o *d* como a diferença de duas médias dividido pelo desvio padrão de cada grupo, também pode ser calculado a partir do valor do teste t com a diferença entre os dois grupos (Rosenthal & Rosnow, 1991). O resultado *d* é interpretado em termos de porcentagem de não sobreposição do grupo de manipulação com o grupo sem tratamento. Por exemplo, um *d* de 0,0 adverte que a distribuição das pontuações do grupo experimental sobrepõe completamente as do grupo controle. Outra forma de interpretação é comparando os valores *d* dos tratamentos experimentais realizados.

Inicialmente, preocupava a possibilidade de haver efeito *priming* da personalidade, devido a construção de credibilidade da manipulação experimental sugerida por Sheldon e Gunz (2009). No entanto, com a criação de um segundo grupo controle é possível avaliar que não ocorre este efeito, corroborando a primeira hipótese.

A segunda preocupação é existir diferenças prévias do grupo controle com o que teve tratamento ainda no pré-teste, aliás, ponderação essencial para qualquer experimento. A análise de variância exibiu que não incidem sobre os grupos diferenças antecedentes à manipulação, confirmando a segunda hipótese. Sanadas estas dúvidas, seguiu-se analisando os grupos experimentais.

Por ser fundamental para o ser humano, representando a independência de pensamento e ação (Schwartz, 2014), isto é, a experiência de escolha (Deci & Ryan, 1985), estima-se a efeito implícito positivo, a média do grupo experimental é superior ao controle, de *autonomia* em valores *materialista* (hipótese 5) e *humanitários* (hipótese 6), sendo apenas a hipótese 5 corroborada. No entanto, *experimentação* (hipótese 3), valores promotores de mudanças e inovações, tipicamente endossado por jovens (Gouveia et al., 2005), sofreu o maior efeito de todo experimento com o tratamento desta necessidade. Além disso, *existência* e *normativo* indicam *d* de Cohen superior ao ponto de corte estabelecido. Por último, verifica-se a hipótese 4, referindo-se ao efeito em *realização*, não é confirmada, provavelmente porque *autonomia* é influenciado também por critérios internos.

Estes resultados são encontrados exclusivamente a nível implícito na comparação intergrupos, todos na direção esperada. Certamente, *autonomia* é a mais abstrata das três necessidades, e assim, mais difícil de detectar manipulação a nível explicito. Quanto à *relacionamento*, a nível implícito, verificou-se efeito positivo com o tipo motivador *materialista* (hipótese 9), as subfunções *experimentação* (hipótese 7) e *normativa*, todos estes na direção aguardada. Contudo, não são corroboradas as hipóteses 8 e 10 referindo-se a *interativa* e o tipo motivador *humanitário*, respectivamente.

A nível explícito, há efeito com o tipo motivador *humanitário*, no entanto é negativo, isto é, a média do grupo experimental é inferior ao controle, não corroborando

a hipótese 16. A propósito, constatou-se ainda efeito em *realização* e *existência*, não hipotetizado, mas também em sentido contrário. Estes achados são contrários quando comparados os mesmos sujeitos antes e depois do tratamento experimental (nível explicito), encontrando efeito positivo para *experimentação* (hipótese 22), *realização*, *normativo* e *materialista* (hipótese 21).

Percebe-se assim, uma convergência dos resultados implícitos com a comparação intragrupo para *relacionamento*, mas estes são contrários aos resultados intergrupos. Especificamente, *experimentação*, *normativa* e o tipo motivador *materialista* aumentaram a média no pós-teste a nível implícito e comparando os mesmos participantes explicitamente. Não obstante, a falta de convergência total dos valores mensurados a nível implícito e explicito é relatado também em outros estudos, a exemplo de Athayde (2012) e Barbosa (2015).

Quanto a *competência*, todas as hipóteses são elaboradas esperando efeito negativo. Deci e Ryan (2000) defende não são todos os casos que a frustração das necessidades gera esforços na busca da sua satisfação, às vezes, provoca o contrário, a diminuição de tentativas diretas na busca de saciar-se. Empiricamente, a frustração das necessidades está associado negativamente com a saúde e o bem-estar (Niemiec, Ryan, & Deci, 2009), e são preditores de depressão, *burnout* e afetos negativos (Bartholomew, Ntoumanis, Ryan, Bosch, & Thogersen-Ntoumani, 2011). Nesta direção, os autores encontram maior grau de predição da frustração das necessidades em relação a *competência*. Diante disso, decidiu-se desenhar as hipóteses para esta necessidade em sentido contrário as demais.

Nas comparações intergrupos, averiguou-se a nível implícito, efeito negativo com *suprapessoal*, *interativo* e o tipo motivador *humanitário*, tais resultados não foram conjecturados. A nível explicito, há efeito negativo com *existência* e o tipo motivador

materialista, corroborando as hipóteses 15 e 16, respectivamente. Adicionalmente, sucede efeitos negativos com *suprapessoal* e *humanitário*. Conferindo os resultados intragrupos, *existência* reduziu sua média no pós-teste com efeito superior a 0,30, confirmando a hipótese 21. Entretanto, ocorreu efeitos positivo com *interativa* e *normativa*, mas a relação com estas subfunções não são estimados. De forma geral, a tendência é *competência* provocar efeitos em *suprapessoal*, *existência* e o tipo motivador *humanitário*.

Em síntese, a frustração de autonomia provoca o aumento implícito de valores materialistas, especificamente, existência e normativo. Tais valores são considerados por Gouveia (2013) como representativo das necessidades mais básicas, por visto, pode-se considerar a necessidades de autonomia como básica para o desenvolvimento humano, onde o indivíduo tem a liberdade de suas próprias escolhas. Isso reflete também no aumento do valor experimentação. Por exemplo, imagine um jovem que é privado de suas escolhas, precisa seguir as decisões dos pais e vive em um ambiente controlador. Provavelmente, mesmo que implicitamente, o jovem em questão tende a motivar-se na busca de novas experiências, podendo satisfazer sua autonomia.

Para relacionamento os resultados não são totalmente coesos, existindo diferenças de mensuração a nível implícito e explícito. Contudo, de forma geral, a frustração desta necessidade provoca o aumento implícito de valores de experimentação e normativo e o motivador materialista. O mesmo acontece comparando os mesmo participantes antes e após a manipulação, no qual há ampliação das médias dos mesmos valores. Assim, o insucesso das relações interpessoais provoca mais efeitos em valores materialista, porém, ainda mantem influência em valores humanitários, como experimentação.

A frustração de competência desencadeia a diminuição de valores humanitários, a nível implícito e explícito. Demonstra-se deste modo que a frustração das necessidades

não provoca os mesmo efeitos nos valores. Certamente é uma relação complexa, os valores não funcionam isoladamente, mas geralmente influencia a extensão em que os indivíduos respondem as condições ambientais, neste sentido, possuem interferências das necessidades.

Portanto, é razoável admitir que as prioridades valorativas podem variar devido as contingências ambientais e as necessidades. Embora é igualmente aceitável assumir sua estabilidade em decorrência do contexto social compartilhado (Knafo & Spinath, 2011). Neste sentido, compreende-se as necessidades como genótipos, os valores como fenótipos e o comportamento com resultado do somatórios dos dois elementos.

CAPÍTULO 6. DISCUSSÃO GERAL E CONCLUSÕES

Esta dissertação teve como propósito conhecer o efeito das necessidades psicológicas sobre os valores humanos e o padrão de relacionamento entre as duas variáveis. O interesse pela temática foi despertado a partir da discussão a respeito da origem dos valores, e a observação que as diversas teorias atribuem uma natureza motivacional subjacente. Neste aspecto, surge incoerências teóricas e escassez de comprovação empírica. Dois capítulos teóricos foram elaborados na tentativa de clarificar a confusão existente entre valores, necessidades e os outros construtos relacionados, a exemplo de motivação e impulso. Além do objetivo geral, outros específicos também foram definidos: (1) validar dois instrumentos para mensurar as necessidades, compreendendo fatores psicológicos e fisiológicos, medidas inexistentes até então no Brasil; (2) avaliar a convergência dos grupos de variáveis sugeridos pela TA e Maslow; e (3) testar o melhor modelo explicativo.

Admite-se que o empreendimento não é comum na literatura, por isso, é assumido as restrições que possui. Mesmo assim, confia-se na pertinência das investigações realizadas para a compreensão do construto. A propósito, o fio condutor da pesquisa é a teoria funcionalista dos valores humanos (Gouveia, 1998, 2013). Certamente, o maior programa de investigação para testar uma teoria em Psicologia Social no Brasil, reunindo comprovação nos cinco continentes (Medeiros, 2011; Soares, 2015). Nesta direção, os estudos foram desenvolvidos com fundamento metodológico de cunho psicométrico, correlacional e experimental.

Reconhece que as respostas oferecidas são específicas, assim, mais que conclusões definitivas, novas questões são geradas. Portanto, em seguida são expostos os elementos centrais referentes a dissertação: limitações das pesquisas, principais achados, aplicabilidade e estudos futuros. Estes, seguem a ordem lógica de apresentação no qual

foram elaborados, tendo em conta os três estudos narrados. Confia-se deste modo que o leitor poderá encontrar sintetizado as informações.

6.1 Limitações das pesquisas

Apesar de toda atenção e cuidado, as limitações estão sempre presentes, podendo ocorre interferência desde o erro da medida até o ambiente externo de realização das pesquisas. No Estudo 1, ressalta-se que as amostras não foram probabilísticas, mas por conveniência, restringindo-se ao universo de estudantes universitários. Apreciações adicionais não foram efetivadas, a exemplo de análise fatorial confirmatória, invariância e função diferencial dos itens (DIF), estas avaliações promoveriam maior robustez aos achados. Porém, mesmo conhecendo as fragilidades, estas não são propriamente da medida, mas da medição. Visto que outros instrumentos de autorrelato também apresentam índices de consistência interna no mesmo padrão (Gouveia, Milfont, Fonsêca, & Coelho, 2009; Fonsêca, Gouveia, Gouveia, Pimentel, & Soares, 2011; Milfont et al., 2008).

No Estudo 2, o número reduzido de participantes é a maior restrição e como ocorreu no primeiro investigação, a amostra é por conveniência. No mesmo sentido, a idade média aponta para participantes predominantemente jovens, certamente, uma maior diversidade quanto à idade pode trazer resultados mais representativos. Contudo, destaca-se que não é a finalidade a generalização dos dados, podendo ser considerado um estudo exploratório para avaliar as correlações.

Embora o último procedimento empírico tenha realizado à randomização dos sujeitos, estes também foram em número reduzido, dificultando a consideração do teste de significância. Além disso, não utilizou-se a medida implícita no pré-teste, impossibilitando a comparação intrasujeitos neste nível. Ressalta-se no entanto, a dificuldade da aplicação de medida computadorizada em espaços coletivos, como a sala

de aula, local onde foi procedido a primeira parte do experimento. Por limitação do tempo, não foi avaliado o efeito da manipulação a longo prazo, gerando resultados adicionais da eficácia do tratamento experimental.

Diante das limitações relatadas é importante que não extrapole as conclusões além do permitido pelos dados. Não obstante, mesmo frente aos obstáculos, assegura-se que os objetivos são exercidos e não invalidados por estas circunstancias.

6.2 Achados principais

Para otimizar a compreensão da apresentação dos resultados segue-se a seguinte ordem: (1) validação dos instrumentos; (2) convergência das necessidades e seus correlatos valorativos; (3) efeito do tratamento experimental intergrupos; (4) efeito do tratamento experimental intragrupo.

6.2.1 Validação dos instrumentos

Quanto à *Escala de Necessidades Psicológicas Básicas* (ENPB), aborda a satisfação geral da vida. Sua adaptação ao Brasil foi concretizada com o poder discriminativo dos itens por meio de MANOVA, *Principal Axis Factoring,* alfa de cronbach e validade convergente, corroborando a estrutura teorizada. A medida faz parte da família de outras escalas que mensuram domínios específicos, são elas: *Escala de Satisfação no Trabalho* (Deci, Ryan, Gagné, Leone, Usunov, & Kornazheva, 2001), *Escala de Satisfação de Necessidade na Relações* (Guardia, Ryan, Couchman, & Deci, 2000) e *Escala de Satisfação das Necessidades Psicológicas Básicas no exercício* (Vlachopoulos & Michailidou, 2006).

A versão original da escala validade é formada por vinte e um itens, porém, para o contexto brasileiro o instrumento conta com dezesseis, as cargas fatoriais são superiores a 0,40, prezando por itens mais consistentes. Aliás, os índices de confiabilidade são satisfatórios para uso com finalidade de pesquisa.

Referente ao *Inventário de Satisfação das Necessidades Básicas* (ISNB), adotou-se o mesmo procedimento de análise efetuado com a ENPB. Formada inicialmente por vinte e sete itens, encontrou-se uma estrutura com vinte, formando os cinco níveis hierárquicos de necessidades propostos por Maslow (1954). As saturações possui magnitude superior ao recomendado pela literatura (Pasquali, 2009), indicando itens com qualidade meritória, como assegurado no poder discriminativo. Na mesma direção, os índices de precisão dos fatores são adequados, considerando o intuito da medida.

Parece pertinente considerar a reunião de parâmetros psicométricos regulares para a ENPB e o ISNB. Ressalta-se que na atualidade, não existem instrumentos para este fim no Brasil. Sendo uma contribuição além dos estudos dos valores humanos, visto que pesquisadores interessados na temática podem fazer uso para relacionar com outras variáveis.

6.2.2 Convergência das necessidades e seus correlatos valorativos

Gouveia (2013) faz referência ao conjunto de Maslow como um modelo inclusivo, no qual outras necessidades vão encontrar representatividade. De fato, a hipótese é corroborada por meio da validade convergente, encontrando correlações positivas de autonomia, relacionamento e competência com os cinco níveis hierárquicos.

Incialmente, é importante o leitor lembrar que foi mensurado as satisfação das necessidades e não elas em si. Deste modo, os valores que representam a vida em comum, voltados para as relações interpessoais, centrados na sociedade, estão mais relacionados, de modo geral, com a satisfação das necessidades. Por outro lado, valores que retratam o egocentrismo, com foco intrapessoal, isto é, priorizam metas individuais, não são comumente relacionados com a satisfação das necessidades, podendo até possuir relação negativa. Os valores centrais, no qual os outros tipos estão ancorados e assim

equitativamente relacionados, apresentam correlações com as necessidades mais elementares (fisiológica) até as necessidades abstratas (autonomia e autorrealização).

Estes resultados são coerentes com a teoria funcionalista dos valores humanos (Gouveia et al., 2014a; Gouveia et al., 2015). Por exemplo, a satisfação das necessidades costumam estar relacionadas com o bem-estar subjetivo (Milyavskaya, Philippe, & Koestner, 2013; Schüler, Brandstätter, & Sheldon, 2013), o mesmo sentido ocorre com os valores sociais (Fonseca, Chaves, & Gouveia, 2006; Gouveia, Milfont, Fischer, & Coelho, 2009) mas não se repete com os valores pessoais. Indica-se assim, os indivíduos que priorizam à abertura a experiência, assumem riscos, estão voltados para realizações de critérios externos como bens materiais, possuem baixos níveis de satisfação das necessidades.

Os valores centrais reflete o eixo principal das necessidades humanas (Gouveia, 2013), espacialmente, aparecem quase exatamente entre os pessoais e sociais (Athayde, 2012). Os resultados estão na mesma direção, principalmente por existência e suprapessoal correlaciona-se com fisiológica, e aquela subfunção mais abstrata com autonomia e autorrealização.

Os achados são animadores, porém, não totalmente conclusivos. A seguir, discute-se o estudo experimental.

6.2.3 Efeito do tratamento experimental intergrupos

Por meio da técnica de falso *feedback* (Baumeister, DeWall, Ciarocco, & Twenge, 2005; Sheldon & Gunz, 2009), ocorreu a frustração dos três tipos de necessidades psicológicas (Deci & Ryan, 2000). A nível implícito, verifica-se que autonomia, responsável por refletir o poder de escolha do indivíduo, regulando a si mesmo, possui efeito com o tipo motivador materialista. Especificamente, com normativa e existência, além de experimentação, do quadrante de orientação social e motivador humanitário, esta

última subfunção sofreu o maior efeito do tratamento experimental, considerando todo o estudo e indicando significância.

O Estudo 2 exibiu que a satisfação desta necessidade está correlacionada de maneira igualitária com as subfunções dos dois eixos motivadores. No entanto, a frustração tem implicações mais contundentes com materialista, porém, com influência também em humanitário, devido a experimentação. As consequências implícitas são positivas, isto é, houve promoção de valores. Neste tipo de comparação dos dados, autonomia não apresentou efeitos a nível explícito, provavelmente por sua natureza abstrata e assim, mais fácil de ser detectada em mensurações finas como o Teste de Associação Implícita (Greenwald, McGhee, & Schwartz, 1998; Athayde, 2012)

Quanto a relacionamento, expressando o desejo de estar conectado a outros, constatou-se a nível implícito que sua frustração tem decorrência no eixo materialista, sendo significativo este resultado. Tratando das subfunções, há efeito em experimentação e normativa. O segundo estudo mostrou resultados na direção similar, por exemplo, a satisfação de relacionamento está relacionado com existência e normativa, do eixo materialista, e com interativa do motivador humanitário. Compreendendo que as relações interpessoais são essências para a sobrevivência do indivíduo (Kenrick et al., 2010) é admissível que a frustração promova valores da linha mais elementar das necessidades.

A nível explicito, averiguou-se também efeito em materialista com aceitação da significância. Porém, outras subfunções, em comparação com os resultado implícitos, sofreram implicações da manipulação, são elas: realização e existência. Estes achados, possuem dois elementos interessantes. Primeiro, a constância do resultado do motivador materialista nos dois níveis de avaliação, com significância, mesmo não esperado por carência amostral. O segundo é a inconstância, quando considerado as subfunções especificas.

Uma discussão apropriada sobre os dois elementos só é possível a partir do entendimento do que acontece na mensuração implícita e explícita. Resultados no mesmo modelo são encontrados por Athayde (2012), Barbosa (2015) e Santos (2015), no qual os valores humanos se apresentam diferentes no dois níveis de mensuração. De qualquer modo, percebe-se uma forte influência do motivador materialista. A propósito, estes elementos também estão presentes no manipulação de competência.

Esta necessidade diz respeito ao sentimento de capacidade e eficácia (Deci & Ryan, 2000). Por isso, conjectura-se que sua frustração possui efeito negativo, ou seja, diminui a pontuação média dos valores. A nível implícito, o eixo humanitário mostrou efeito, especificamente, suprapessoal e interativo. Com a segunda forma de mensuração, humanitário continua apresentando consequência, no qual é constatado para materialista também, referente às subfunções, as centrais são influenciadas. Destaca-se que em todos esses casos corrobora-se a direção esperada.

Percebe-se que a frustração de competência provoca a diminuição de valores humanitários, considerando os dois tipos de mensuração. Principalmente, aqueles voltados para a maturidade, conhecimento e as experiências afetivas compartilhadas. Observa-se também, somente a nível explícito, a diminuição de valores que garantem as condições básicas de sobrevivência.

De forma generalizada, a frustração das necessidades de autonomia e relacionamento promovem valores que representam a vida como fonte de ameaça. Por outro lado, o desapontamento da necessidade de competência diminui a prioridade valorativa da vida como fonte de oportunidades.

6.2.4 Efeito do tratamento experimental intragrupos

Este tipo de avaliação acontece exclusivamente a nível explícito, pois não há mensuração implícita no pré-teste. Neste sentido, como ocorreu na análise intergrupos, autonomia não expõem efeito da manipulação, como é estimado.

Os resultados para relacionamento, indicam efeito com o eixo materialista, da mesma forma exibida nas comparações intergrupos. Especificamente, as subfunções realização, normativa e experimentação, sendo está última do quadrante humanitário. Todos estes valores também sofreram modificações quando comparados com o grupo controle, realização, explicitamente, experimentação e normativa, implicitamente.

A maior consequência da manipulação de relacionamento é a promoção de valores voltados para metas práticas, dando importância à própria existência e às condições nas quais ela é assegurada. O achado é coeso com a TA, principalmente por esta necessidade relacionar-se com a adesão de grupos sociais, no qual aumentam a probabilidade de sobrevivência do indivíduo (Otto & Yamamoto, 2009). Neste sentido, quando tal necessidade é fracassada o indivíduo é guiado para suprimi-la.

Para competência conjectura-se que tal necessidade quando frustrada possui efeito negativo. Todavia, das subfunções que são influenciadas, apenas existência corrobora a hipótese, interativa e normativa apresentam efeito positivo. Mesmo contrário ao hipotetizado, estes resultados não são inexplicáveis. Como mencionado, outras pesquisas encontraram atuação distintas para os valores em nível explícito e implícito (Athayde, 2012; Barbosa, 2015; Santos, 2015), indicando a possibilidade de diferenças de mensuração.

Embora a maioria das hipóteses do experimento não sejam significativas, é admissível pensar, como explanado na discussão parcial do Estudo 3, que o experimento é eficaz, e as necessidades psicológicas produzem efeitos sobre os valores. Certamente, a

conclusão não é decisiva, e os estudos das necessidades e valores só ganham consistência com o desenvolvimento de novas pesquisas visto a escassez de dados.

6.3 Aplicabilidade

Deutsch (1980) distingue as pesquisas em psicologia social em quatro tipos: (1) orientadas para teoria; (2) pesquisas centradas em um problema; (3) pesquisas metodológicas; e (4) pesquisas de avaliação. Centrada no segundo tipo, esta dissertação, fornece dados, para aplicações técnicas, mesmo que "nem sempre se vislumbrem de imediato as consequências práticas de uma descoberta científica" (Rodrigues, 1986; p. 44).

Comumente, o intuito de fazer uso dos valores é com sua promoção, de modo a auxiliar no ajustamento dos indivíduos. Neste sentido, eles são trabalhados diretamente com técnicas interventivas, a exemplo da autoconfrontação (Rokeach, 1973). Contudo, a partir das discussões levantadas há possibilidade de aplicação dos valores por meio das necessidades.

Por exemplo, Gouveia et al. (2015) comprovou que os valores seguem padrões de prioridades diferentes ao longo do desenvolvimento humano e com diferenças para homens e mulheres. No mesmo sentido, Ratelle e Duchesne (2014), em estudo longitudinal, encontram quatro padrões de satisfação das necessidades em adolescentes do ensino médio e a relação com o ajustamentos escolar (social, acadêmico e emocional). Certamente, a combinação destes dados, permitem traçar programas voltados para a manipulação das necessidades visando intensificar valores específicos, dirigidos para um público alvo.

6.4 Estudos futuros

As possibilidades seguintes devem focar em (a) estudos experimentais, (b) nas diferenças entre homens e mulheres, (c) as bases evolutivas, e (d) os fundamentos

cognitivos. Em primeiro momento, é imprescindível investigar o efeito oposto da frustração das necessidades, isto é, sua superestimação, nos valores humanos. Estima-se que não siga uma padrão linear e ocorra discrepâncias entre as próprias necessidades. Além disso, avaliar o efeito da manipulação daquelas mais elementares, as fisiológicas.

Seguramente, homens e mulheres não possuem o mesmo padrão de satisfação e frustração das necessidades, conhece-los permite comparações mais detalhadas. A partir disso, há evidências que facilitem investigar as bases evolutivas das necessidades, isso promoverá avanços substanciais para o estudo dos valores humanos, permitindo compreender sua universalidade de maneira mais concisa. Entretanto, o maior desafio reside em avaliar a nível cognitivo os valores. A literatura já apresenta tentativas, a exemplo de Maio (2010), porém, não há pesquisas que relacionem com as necessidades ou outra base motivacional.

Os quatro elementos expostos definem todo um programa de pesquisa, com valores e necessidades, no qual tenho a pretensão de desenvolver enquanto pesquisador.

REFERÊNCIAS

Ajzen, I., & Fishbein, M. (1998). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood-Cliffs: Prentice-Hall.

Almeida, F. J. R., & Azevedo Sobral, F. J. B. (2009). O sistema de valores humanos de administradores brasileiros: adaptação da escala PVQ para o estudo de valores no Brasil. *Revista de Administração Mackenzie,10,* 76 – 94.

Andrade, J. (2008). *Evidências de validade do inventário dos cinco grandes fatores de personalidade para o Brasil*. (Tese de Doutorado não publicada). Departamento de Psicologia Social e do Trabalho, Universidade de Brasília, DF.

Araújo, R. C. R. (2013). *As bases genéticas da personalidade, dos valores humanos e da preocupação com a honra.* (Dissertação de Mestrado não publicada). Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, PB.

Arkes, H. R., & Garske, J. P. (1982). *Psychological theories of motivation*. Chicago: Thomson Brooks/Cole.

Athayde, R. A. (2015). *Bases Neurais dos Valores Humanos: Efeito da neuromodulação nos valores e comportamentos*. (Tese de Doutorado não publicada). Departamento de psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, PB.

Athayde, R. A. A. (2012). *Medidas Implicitas de Valores Humanos: Elaboracao e Evidencias de Validade.* (Dissertação de Mestrado não publicada). Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, PB.

Atkinson, J. W. (1958). *Motives in fantasy, action, and society: A method of assessment and study*. Oxford: Van Nostrand.

Ayres, C. E. (1921). Instinct and Capacity--I: The Instinct of Belief-in-Instincts. *The Journal of Philosophy, 5,* 561-565.

Barbosa, L. H. G. M (2015). *Explicando a disposição para perdoar: O papel dos Valores Humanos e das Crenças no Mundo Justo/Injusto*. (Dissertação de Mestrado não publicada). Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, PB.

Bardi, A., & Schwartz, S. H. (2001). Value hierarchies across cultures: Taking a similarities perspectives. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *32*, 268-290.

Bardi, A., Lee, J. A., Hofmann-Towfigh, N., & Soutar, G. (2009). The structure of intra-individual value change. *Journal of Personality and Social Psychology*, *97*, 913-929.

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, *17*, 99-120.

Bartholomew, K. J., Ntoumanis, N., Ryan, R. M., Bosch, J. A., & Thøgersen-Ntoumani, C. (2011). Self-determination theory and diminished functioning: The role of interpersonal control and psychological need thwarting. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *5*, 1 – 15.

Bassett-Jones, N., & Lloyd, G. C. (2005). Does Herzberg's motivation theory have staying power? *Journal of management development*, *24*, 929-943.

Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological bulletin*, *117*, 497 – 523.

Baumeister, R. F., DeWall, C. N., Ciarocco, N. J., & Twenge, J. M. (2005). Social exclusion impairs self-regulation. *Journal of personality and social psychology*, *88*, 589 – 605.

Beach, F. A. (1955). The descent of instinct. *Psychological Review*, *62*, 401 – 427.

Becker, D. V., Kenrick, D. T., Neuberg, S. L., Blackwell, K. C., & Smith, D. M. (2007). The confounded nature of angry men and happy women. *Journal of personality and social psychology*, *92*, 179 – 194.

Bronowski, J. (1956). Science and human values. *Higher Education Quarterly*, *11*, 26 - 42.

Buss, D. M., & Barnes, M. (1986). Preferences in human mate selection. *Journal of personality and social psychology*, *50*, 559 – 573.

Byrne, B. M. (2001). Structural equation modeling with AMOS, EQS, and LISREL: Comparative approaches to testing for the factorial validity of a measuring instrument. *International journal of testing*, *1*, 55-86.

Campbell, B. A., & Misanin, J. R. (1969). Basic drives. *Annual review of psychology*, *20*, 57-84.

Cannon, W. B. (1932). *The wisdom of the body*. New York: Norton.

Chew, E., Jones, N., & Turner, D. (2008). Critical review of the blended learning models based on Maslow's and Vygotsky's educational theory. In J. Fong, R. Kwan, & F. L. Wang (Eds.) *Hybrid learning and education* (pp. 40-53). New Yor: Springer.

Cleary, J. M., & Crafti, N. (2007). Basic need satisfaction, emotional eating, and dietary restraint as risk factors for recurrent overeating in a community sample. *Sensoria: A Journal of Mind, Brain & Culture*, *3*, 27-39.

Coelho, J. A. P. M., Gouveia, V. V., & Milfont, T. L. (2006). Valores humanos como explicadores de atitudes ambientais e intenção de comportamento pró-ambiental. *Psicologia em Estudo*, *11*, 199-207.

Cofer, C. N. (2014). Drives and Motivesl. *Topics in the history of psychology*, *2*, 151 – 167.

Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). Hillsdale, NJ: Lawrence Earlbaum Associates

Cohen, J. (1992). A power primer. *Psychological bulletin*, *112*, 155 – 165.

Cosmides, L., & Tooby, J. (1992). Cognitive adaptations for social exchange. *The adapted mind*, *2*, 163 - 228.

Crawford, C. B., & Anderson, J. L. (1989). Sociobiology: An environmentalist discipline? *American Psychologist*, *44*, 1449 – 1457.

Crawford, C., & Curtis, J. (1979). English Canadian-American differences in value orientations: Survey comparisons bearing on Lipset's thesis. *Studies in Comparative International Development*, *14*, 23 - 44.

Darwin, C. (1859). *On the origin of the species by natural selection*. Facsimile edition. 1964. Boston: Harvard University Press.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Pantheon.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The" what" and" why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological inquiry*, *11*, 227 - 268.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2010). *Self-determination*. Nova Jersey: John Wiley & Sons.

Deci, E. L., Ryan, R. M., Gagné, M., Leone, D. R., Usunov, J., & Kornazheva, B. P. (2001). Need satisfaction, motivation, and well-being in the work organizations of a

former eastern bloc country: A cross-cultural study of self-determination. *Personality and Social Psychology Bulletin,27*, 930 - 942.

Deutsch, M. (1980), Socially relevant research: Comments on "applied" versus "basic" research. In R. F. Kidd & M. J. Saks (Eds.). Advances in applied social psychology. Hillsdale: Erlbaum Associates, Publishers.

Duchesne, S., & Ratelle, C. F. (2014). Attachment security to mothers and fathers and the developmental trajectories of depressive symptoms in adolescence: Which parent for which trajectory? *Journal of youth and adolescence, 43*, 641 - 654.

Dunlap, K. (1919). Are there any instincts? *The Journal of Abnormal Psychology, 14*, 307 – 328.

Eisenberger, N. I., Lieberman, M. D., & Williams, K. D. (2003). Does rejection hurt? An fMRI study of social exclusion. *Science, 302*, 290 - 292.

Entwisle, D. R. (1972). To Dispel Fantasies About Fantasy-Based Measures of Achievement Motivation. *Psychological Bulletin, 77*, 377 – 386.

Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983). Separation of ownership and control. *Journal of law and economics, 32,* 301 - 325.

Fiedler, F. E. (1978). The contingency model and the dynamics of the leadership process. *Advances in experimental social, 11*, 59 - 112.

Field, A. (2009). *Descobrindo a estatistica usando o SPSS-2*. Porto Alegre: Bookman Editora.

Fisher, A. E., & Coury, J. N. (1962). Cholinergic tracing of a central neural circuit underlying the thirst drive. *Science, 138*, 691 - 693.

Fonseca, P. N., Chagas, S. S. S., & Gouveia, V. V. (2006). Professores do ensino fundamental e bem-estar subjetivo: Uma explicação baseada em valores. *Psico-USF*, *11*, 45 - 52.

Freitas, F. A., & Leonard, L. J. (2011). Maslow's hierarchy of needs and student academic success. *Teaching and Learning in Nursing*, *6*, 9 - 13.

Furnham, A. (2005). *The psychology of behaviour at work: The individual in the organization*. London: Psychology Press.

Gangestad, S. W., & Simpson, J. A. (2000). The evolution of human mating: Trade-offs and strategic pluralism. *Behavioral and brain sciences*, *23*, 573 - 587.

Gerhart, B. (1990). Voluntary turnover and alternative job opportunities. *Journal of Applied Psychology*, *75*, 467 – 479.

Goldstein, K. (1939). *The organism: A holistic approach to biology derived from pathological data in man.* Massachusetts: Zone Books.

Gomes, A. I. A., Gouveia, V. V., Silva Júnior, N. A. D., Coutinho, M. D. L., & Santos, L. C. D. O. (2013). Escolha do (a) parceiro (a) ideal por heterossexuais: são seus valores e traços de personalidade uma explicação? *Psicologia: Reflexão e Crítica*, *26*, 29 - 37.

Gouveia, V. V. (1998). *La naturaleza de los valores descriptores del individualismo y del colectivismo: Una comparación intra e intercultural*. (Tese de Doutorado não publicada) Departamento de Psicologia Social, Universidade Complutense de Madri, Espanha.

Gouveia, V. V. (2003). A natureza motivacional dos valores humanos: Evidências acerca de uma nova tipologia. *Estudos de Psicologia*, 431 - 444.

Gouveia, V. V. (2012). Teoria Funcionalista dos Valores Humanos: Fundamentos, Evidências Empíricas e Perspectivas. (Tese do Concurso para Professor Titular). Departamento de Psicologia Social, Universidade Federal da Paraíba, Brasil.

Gouveia, V. V. (2013). *Teoria funcionalista dos valores humanos: fundamentos, aplicações e perspectivas*. São Paulo, SP: Casa do Psicólogo.

Gouveia, V. V., Athayde, R. A. A. A., Gouveia, R. S. V., Gomes, A. I. A. S. B., & Souza, R. V. L. (2012). Escala de Altruísmo Autoinformado: Evidências de validade de construto. *Aletheia*, *33*, 30 - 45.

Gouveia, V. V., Fonseca, P. N., Gouveia, R. S. V., Diniz, P. K. C., Cavalcanti, M. F. B., & Medeiros, E. D. (2010). Correlatos valorativos de atributos desejáveis de um/a parceiro/a ideal. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, *23*, 166 - 175.

Gouveia, V. V., Fonsêca, P. N., Milfont, T. L., & Fischer, R. (2011). Valores humanos: Contribuições e perspectivas teóricas. In C. V. Torres, & E. R. Neiva (Eds.), *A psicologia social: Principais temas e vertentes*. Porto Alegre: Artmed.

Gouveia, V. V., Martínez, E., Meira, M., & Milfont, T. L. (2001). A estrutura e o conteúdo universais dos valores humanos: Análise fatorial confirmatória da tipologia de Schwartz. *Estudos de Psicologia ,6*, 133 - 142.

Gouveia, V. V., Meira, M., Gusmão, E. E. S., Sousa Filho, M. L., & Souza, L. E. C. D. (2008). Valores humanos e interesses vocacionais: Um estudo correlacional. *Psicologia em Estudo*, *13*, 603 - 611.

Gouveia, V. V., Milfont, T. L., & Guerra, V. M. (2014a). Functional theory of human valuesTesting its content and structure hypotheses. *Personality and Individual Differences*, *60*, 41 - 47

Gouveia, V. V., Milfont, T. L., & Guerra, V. M. (2014b). The functional theory of human values: From intentional overlook to first acknowledgement—A reply to Schwartz (2014). *Personality and Individual Differences*, *68*, 250 - 253.

Gouveia, V. V., Milfont, T. L., Correa Vione, K., & Santos, W. S. (2015). Guiar Acciones y Expresar Necesidades: Sobre las Funciones Psicológicas de los Valores. *Psykhe*, *24*, 1 - 14

Gouveia, V. V., Milfont, T. L., Fischer, R. D., & Santos, W. S. (2008). Teoria funcionalista dos valores humanos. In M. L. M. Teixeira (Ed.) *Valores humanos & gestão: Novas perspectivas* (pp. 47-80). São Paulo: Senac.

Gouveia, V. V., Milfont, T. L., Soares, A. K. S., Andrade, P. R., & Leite, I. L. (2011). Conhecendo os Valores na Infância: Evidências Psicométricas de uma Medida, *Psico-PUCRJ*, *42*, 106 - 115.

Gouveia, V. V., Sousa, D. M. F., Fonseca, P. N., Gouveia, R. S. V., Gomes, A. I. A. S. B. G., Araújo, R. C. R. (2011). Valores, metas de realização e desempenho acadêmico: Proposta de um modelo explicativo. *Psicologia Escolar e Educacional*, *27*, 177 - 186.

Gouveia, V. V., Vione, K. C., Milfont, T. L., & Fischer, R. (2015). Patterns of Value Change During the Life Span Some Evidence From a Functional Approach to Values. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *3*, 1 – 15.

Graham, S. & Weiner, B. (1996). Theories and principles of motivation. In D. C. Berliner & R. C. Calfee (Eds.), *Handbook of educational psychology* (pp. 63- 84). New York: Simon & Schuster Macmillan

Greenwald, A. G., Mcghee, D. E., & Schwartz, J. K. L. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 1464 - 1480.

Guardia, J. G., Ryan, R. M., Couchman, C. E., & Deci, E. L. (2000). Within-person variation in security of attachment: a self-determination theory perspective on attachment, need fulfillment, and well-being. *Journal of personality and social psychology*, *79*, 367 – 378.

Hair, J. F. Jr., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (2009). *Análise multivariada*. Porto Alegre: Bookman.

Hardin, E. (1965). Perceived and actual change in job satisfaction. *Journal of Applied Psychology*, *49*, 363 – 381.

Henrich, J., & Gil-White, F. J. (2001). The evolution of prestige: Freely conferred deference as a mechanism for enhancing the benefits of cultural transmission. *Evolution and human behavior*, *22*, 165 - 196.

Herrnstein, R. J. (1998). Nature as nurture: Behaviorism and the instinct doctrine. *Behavior and philosophy*, *9*, 73 - 107.

Hersey, P., & Blanchard, K. H. (1993). *Management of organizational behavior: Utilizing human resources.* New Jersy: Prentice-Hall, Inc.

Herzberg, F. (1968). *One more time: How do you motivate employees*. Boston: Harvard Business Review.

Herzberg F. 1976. *The Managerial Choice: To be Effi - cient and to be Human.* Chicago: Dow-Jones-Irwin Homewood, IL

Herzberg, F., Mausner, B., & Snyderman, B. A. R. (1959). Themotivation to work. *NewYork: John Wiley and Sons*.

Heylighen, F. (1992). Evolution, Selfishness and Cooperation; Selfish Memes and the Evolution of Cooperation. *Journal of Ideas*, *2*, 70 - 84.

Hinz, A., Brähler, E., Schmidt, P., & Albani, C. (2005). Investigating the circumplex structure of the Portrait Values Questionnaire (PVQ). *Journal of Individual Differences*, *26*, 185 - 193.

Hofstede, G. (1980). Culture and organizations. *International Studies of Management & Organization*, *10*, 15 - 41.

Hofstede, G. (1984a). *Culture's consequences: International differences in word-related values*. Newbury Park: Sage Publications.

Hofstede, G. (1984b). The cultural relativity of the quality of life concept. *Academy of Management review*, *9*, 389 - 398.

Hofstede, G. (1997). *Cultures and organizations: software of the mind*. London, UK: Mc Graw Hill.

Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online readings in psychology and culture*, *2*, 8 – 22.

Hofstede, G., Hofstede, G. J., & M. Minkov (2010). *Cultures and Organizations: Software of the Mind.* (Revised and Expanded 3rd Edition). New York: McGrawHill.

Hokanson, J. E. (1969). *The physiological bases of motivation*. New Jersy: John Wiley & Sons.

House, R. J. (1971). A path goal theory of leader effectiveness. *Administrative science quarterly*, *12*, 321 - 339.

House, R. J., & Wigdor, L. A. (1967). Herzberg's dual-factor theory of job satisfaction and motivation: A review of the evidence and a criticism. *Personnel psychology*, *20*, 369 - 390.

Hulin, C. L., & Smith, P. C. (1965). A linear model of job satisfaction. *Journal of Applied Psychology*, *49*, 209 – 227.

Hull, C. L. (1934). The concept of the habit-family hierarchy, and maze learning. Part I. *Psychological Review*, *41*, 33 – 56.

Hull, C. L. (1943). *Principles of behavior*. New York: *Appleton–Century-Crofts*.

Hull, C. L., Felsinger, J. M., Gladstone, A. I., & Yamaguchi, H. G. (1947). A proposed quantification of habit strength. *Psychological review*, *54*, 237 – 256.

Inglehart, R. (1977). *The silent revolution: Changing values and political styles among Western publics*. Princeton: Princeton University Press.

Inglehart, R. (1991). El cambio cultural en las sociedades industriales avanzadas. Madri: Centro de Investigaciones Sociológicas/Siglo XXI.

Inglehart, R. (2000). Globalization and postmodern values. *Washington Quarterly*, *23*, 215 - 228.

Inglehart, R. F. (2008). Changing values among western publics from 1970 to 2006. *West European Politics*, *31*, 130 - 146.

Inglehart, R., & Baker, W. E. (2000). Modernization, cultural change and the persistence of traditional values. *American Sociological Review*, *65*, 19 - 51.

Inglehart, R., & Welzel, C. (2005). *Modernization, cultural change, and democracy: The human development sequence*. New York: Cambridge University Press.

Inglehart, R., & Welzel, C. (2009). Development and democracy: What we know about modernization today. *Foreign Affairs*, 33 - 41.

Inglehart, R., & Welzel, C. (2010). Changing mass priorities: The link between modernization and democracy. *Perspectives on Politics*, *2*, 551 - 567.

James, W. (1890). *The principles ofpsychology*. New York: Holt.

John, O. P., Donahue, E. M., & Kentle, R. L. (1991). *The Big Five Inventory—Versions 4a and 54*. Berkeley: University of California at Berkeley, Institute of Personality and Social Research.

Johnston, M. M., & Finney, S. J. (2010). Measuring basic needs satisfaction: Evaluating previous research and conducting new psychometric evaluations of the Basic Needs Satisfaction in General Scale. *Contemporary Educational Psychology*, *35*, 280 - 296.

Karremans, J. C. (2007). Considering reasons for a value influences behaviour that expresses related values: An extension of the value-as-truisms hypothesis. *European Journal of Social Psychology*, *37*, 508 - 523.

Katz, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. *Public opinion quarterly*, *24*, 163 - 204.

Kenrick, D. T., Griskevicius, V., Neuberg, S. L., & Schaller, M. (2010). Renovating the pyramid of needs contemporary extensions built upon ancient foundations. *Perspectives on psychological science*, *5*, 292 - 314.

Kepner, W. A. (1925). *Animals looking into the future*. New York: The Macmillan Company

Kesebir, S., Graham, J., & Oishi, S. (2010). A Theory of Human Needs Should Be Human-Centered, Not Animal-Centered Commentary on Kenrick et al.(2010). *Perspectives on Psychological Science*, *5*, 315 - 319.

Kid, Q. & Lee, A. (1997). Postmaterialist values and the environment: A critique and reappraisal. *Social Science Quartely, 78*, 1 - 15.

Killeen, P. R. (2005). Replicability, confidence, and priors. *Psychological Science*, *16*, 1009 - 1012.

Killeen, P. R. (2009). An additive-utility model of delay discounting.*Psychological review*, *116*, 602 – 623.

Kirkman, B. L., Lowe, K. B., & Gibson, C. B. (2006). A quarter century of Culture's Consequences: A review of empirical research incorporating Hofstede's cultural values framework. *Journal of International Business Studies*, *37*, 285 - 320.

Klinger, E. (1966). Fantasy need achievement as a motivational construct. *Psychological Bulletin*, *66*, 291 – 310.

Kluckhohn, C. (1951). Los valores y las orientaciones de valor en la teoría de la acción. In T. Parsons, & E. A. Shils (Eds.), *Hacia una teoría general de la acción* (pp. 435-485). Buenos Aires: Editorial Kapelusz.

Knafo, A. Roccas, S., & Sagiv, L. (2011). The value of values in cross cultural research: A special issue in honor of Shalom Schwartz. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *42*, 178 - 185.

Knafo, A., & Spinath, F. M. (2010). *Genetic and environmental influences on girls' and boys' gender-typed and gender-neutral values*. Unpublished working paper, The Hebrew University of Jerusalem, Israel.

Knafo, A., & Spinath, F. M. (2011). Genetic and environmental influences on girls' and boys' gender-typed and gender-neutral values. *Developmental psychology*, *47*, 726 – 739.

Knoppen, D., & Saris, W. (2009). *Evaluation of the portrait values questionnaire using SEM: A new ESS proposal*. In *QMSS2* seminar at Bolzano, Italy.

Lakatos, I. (1978). *The Methodology of Scientific Research Programmes.* Cambridge: Cambridge University Press.

Laros, J. A., & Pasquali, L. (2005). O uso da análise fatorial: algumas diretrizes para pesquisadores. *Análise fatorial para pesquisadores*, *2*, 163 - 184.

Lashley, K. S. (1938). Experimental analysis of instinctive behavior. *Psychological Review*, *45*, 445 – 454.

Lester, P. (2013). *Visual communication: Images with messages*. Massachusetts: Cengage Learning.

Lima, T. J. S., Gouveia, V. V., Souza, L. E. C., & Fonseca, P. N. (2014). Avaliando Valores a partir de Relatos Comportamentais: Evidências Psicométricas de uma Nova Medida. *Psico-PUCRS*, *4*, 485 - 493.

Liu, H., Yu, S., Cottrell, L., Lunn, S., Deveaux, L., Brathwaite, N. V., Marshall, S., et al. (2007). Personal values and involvement in problem behaviors among Bahamian early adolescents: a cross-sectional study. *BMC Public Health*, *7*, 135 – 156.

Lönnqvist, J. E., Verkasalo, M., Helkama, K., Andreyeva, G. M., Bezmenova, I., Rattazzi, A. M. M., et al. (2009). Self-esteem and values. *European Journal of Social Psychology*, *39*, 40 - 51.

Madsen, K. B. (1974). *Modern theories of motivation: A comparative metascientific study*. New Yor: John Wiley & Sons.

Maio, G. R., & Haddock, G. (2010). *The psychology of attitudes and attitudes change*. Los Angeles: Sage Publications.

Masicampo, E. J., & Lalande, D. R. (2012). A peculiar prevalence of p values just below. *The Quarterly Journal of Experimental Psychology*, *65*, 2271 - 2279.

Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological review*, *50*, 370 – 394.

Maslow, A. H. (1954). *Motivation and personality*. New York: Harper & Row.

Maslow, A. H. (1979). *El Hombre Autorrealizado*. Barcelona: Kairós.

Mayor, J., & Pinillos, J. L. (1990). *Motivación y emoción.* Madrid: Alhambra.

McClelland, C. A. (1961). The acute international crisis. *World Politics*, *14*, 182 - 204.

McClelland, D. C. (1951). *Personality*. New York: William Sloane Associates.

McClelland, D. C. (1955). The psychology of mental content reconsidered. *Psychological review*, *62*, 297 – 321.

McClelland, D. C. (1985). *Human motivation*. Glenville: Scott, Forestman.

McDougall, W. (1908). *Introduction to social psychology*. London: Methuen.

McDougall, W. (1921). The use and abuse of instinct in social psychology. *The Journal of Abnormal Psychology and Social Psychology*, *16*, 285 – 294.

McSweeney, B. (2002). Hofstede's model of national cultural differences and their consequences: A triumph of faith-a failure of analysis. *Human relations,55*, 89 - 118.

Medeiros, E. D. (2011). *Teoria funcionalista dos valores humanos: Testando sua adequação intra e interculturalmente.* (Tese de Doutorado não publicada). Departamento de Psicologia, UFPB, João Pessoa, PB.

Meyer, B., Enström, M. K., Harstveit, M., Bowles, D. P., & Beevers, C. G. (2007). Happiness and despair on the catwalk: Need satisfaction, well-being, and personality adjustment among fashion models. *The Journal of Positive Psychology, 2*, 2 - 17.

Milyavskaya, M., Philippe, F. L., & Koestner, R. (2013). Psychological need satisfaction across levels of experience: Their organization and contribution to general well-being. *Journal of Research in Personality, 47*, 41 - 51.

Minkov, M., & Hofstede, G. (2012). Hofstede's fifth dimension new evidence from the world values survey. Journal of cross-cultural psychology, 43, 3 - 14.

Monteiro, R. P. (2013). *Entendendo a psicopatia: contribuição dos traços de personalidade e valores humanos*. (Dissertação de Mestrado não publicada). Departamento de psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, PB.

Murray H (1938) *Explorations in personality*. London: Oxford Umversity Press.

Myers, A. K., & Miller, N. E. (1954). Failure to find a learned drive based on hunger; evidence for learning motivated by "exploration.". *Journal of Comparative and Physiological Psychology, 47*, 428 – 413.

Namenwirth, J. Z., & Bibbee, R. C. (1976). Change within or of the system: An example from the history of American values. *Quality & Quantity*, *10*, 145 - 164.

Nascimento, B. S. (2015). *Atitudes frente à violência contra a mulher: O papel dos valores e da desumanização da mulher*. (Dissertação de Mestrado não publicada). Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, PB.

Niemiec, C. P., Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2009). The path taken: Consequences of attaining intrinsic and extrinsic aspirations in post-college life. *Journal of research in personality*, *43*, 291 - 306.

Noltemeyer, A., Bush, K., Patton, J., & Bergen, D. (2012). The relationship among deficiency needs and growth needs: An empirical investigation of Maslow's theory. *Children and Youth Services Review*, *34*, 1862 - 1867.

Nunnally, J. C. (1991). *Teoría psicométrica*. México: Trillas

Oki, T., & Kanae, S. (2006). Global hydrological cycles and world water resources. *Science*, *313*, 1068 - 1072.

Opsahl, R. L., & Dunnette, M. D. (1966). Role of financial compensation in industrial motivation. *Psychological bulletin*, *66*, 94 - 123.

Otta & M. E. Yamamoto (2009). *Fundamentos de Psicologia: Psicologia Evolucionista*. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan.

Pardee, R. L. (1990). *Motivation theories of Maslow, Herzberg, McGregor and McClelland: A literature review of selected theories dealing with job satisfaction and motivation*. ERIC Document Reproduction.

Parsons, T. (1951). Illness and the role of the physician: A sociological perspective. *American Journal of orthopsychiatry*, *21*, 452 - 460.

Parsons, T. (1958). Definitions of health and illness in the light of American values and social structure. *Patients, physicians and illness*, *14*, 1165 - 187.

Parsons, T., & Shils, E. A. (1951). Los valores, los motivos y los sistemas de acción. In T. Parsons & E. A. Shils (Eds.), *Hacia una teoría general de la acción* (pp. 65-311). Buenos Aires: Editorial Kapelusz.

Pasquali, L. (2009). *Psicometria: teoria dos testes na psicologia e na educação*. São Paulo: Vozes.

Pasquali, L., & Alves, A. R. (2004). Validação do Portraits Questionnaire-PQ de Schwartz para o Brasil. *Avaliação Psicológica*, *3*, 73 - 82.

Perrinjaquet, A., Furrer, O., Marguerat, D., Usunier, J. C., & Cestre, G. (2007). A test of the quasi-circumplex structure of human values. *Journal of Research in Personality*, 41, 820 – 840.

Pervin, L. A., & do Vale, E. A. N. (1978). *Personalidade: teoria, avaliação e pesquisa*. São Paulo: EPU-Ed. Pedagógica e Universitária.

Raeisi, M., Hadadi, N., Faraji, R., & Salehian, M. H. (2012). McClelland's motivational needs: A case study of physical education teachers in West Azarbaijan. *European Journal of Experimental Biology*, *2*, 1231 - 1234.

Raynor, J. O., Atkinson, J. W., & Brown, M. (1974). Subjective aspects of achievement motivation immediately before an examination. *Motivation and achievement*, *10*, 155 - 171.

Richter, C. P. (1927). Animal behavior and internal drives. *The Quarterly Review of Biology*, *2*, 307 - 343.

Ridley, M. (2006). *Evolução*. (3ª edição). Porto Alegre: Artmed.

Rodrigues, A., Assmar, E. M. L., & Jablonski, B. (2012). *Psicologia Social*. Petrópolis: Editora Vozes.

Rodrigues, A. (1986). Sobre o desconhecimento das aplicaçöes da psicologia social. *Psicol. teoria. E pesquisa, 2*, 42 - 55.

Rohan, M. J., & Zanna, M. P. (2003). Values and ideologies. In: A. Tesser & N. Schwartz (Eds) *Blackwell Handbook of Social Psychology: Intraindividual processes* (pp. 458–478). Oxford: Blackwell Publishers.

Rokeach, M (1979). *Understanding Human Values*. New York: Free Press

Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York: Free Press.

Ros, M. (2006). Psicologia social dos valores humanos: Uma perspectiva histórica. Em M. Ros & V. V. Gouveia (Eds.), *Psicologia social dos valores humanos: Desenvolvimentos teóricos, metodológicos e aplicados* (pp. 23-53), São Paulo: Editora Senac.

Rosnow, R. L., & Rosenthal, R. (1991). If you're looking at the cell means, you're not looking at only the interaction (unless all main effects are zero). *Psychological Bulletin*, 110, 574 – 576

Santos, L. C.O. (2015). *Aspectos religiosos, educacionais e valorativos da intenção de voto*. (Dissertação de Mestrado não publicada). Departamento de Psicologia. Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, PB.

Santos, W. S. (2008). *Explicando comportamentos socialmente desviantes: Uma análise do compromisso convencional e afiliação social*. (Tese de Doutorado não publicada). Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, PB.

Schaller, M., Neuberg, S. L., Griskevicius, V., & Kenrick, D. T. (2010). Pyramid Power A Reply to Commentaries. *Perspectives on Psychological Science*, *5*, 335 - 337.

Schüler, J., Brandstätter, V., & Sheldon, K. M. (2013). Do implicit motives and basic psychological needs interact to predict well-being and flow? Testing a universal hypothesis and a matching hypothesis. *Motivation and Emotion, 37*, 480 - 495.

Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 1-65). New York: Academic Press.

Schwartz, S. H. (1994). Are there universal aspects in the structure and contents of human values? *Journal of Social Issues, 50,* 19 - 45.

Schwartz, S. H. (2006). Há aspectos universais na estrutura e no conteúdo dos valores humanos? In M. Ross & V. V. Gouveia (Eds.), *Psicologia social dos valores humanos: Desenvolvimentos teóricos, metodológicos e aplicados* (pp. 55-85). São Paulo: Editora Senac.

Schwartz, S. H. (2011). Studying values: Personal adventure, future directions. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 42*, 307 - 319.

Schwartz, S. H. (2014). Functional theories of human values: Comment on Gouveia, Milfont, and Guerra (2014). *Personality and Individual Differences*, *12*, 21 – 24.

Schwartz, S. H., & Bilsky, W. (1987). Toward a universal psychological structure of human values. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 550 - 562.

Schwartz, S. H., & Bilsky, W. (1990). Toward a theory of the universal content and structure of values: Extensions and cross-cultural replications. *Journal of Personality and Social Psychology*, *58*, 878 - 891.

Schwartz, S. H., Caprara, G. V., & Vecchione, M. (2010). Basic personal values, core political values, and voting: A longitudinal analysis. *Political Psychology, 31*, 421 – 452.

Schwartz, S. H., Cieciuch, J., Vecchione, M., Davidov, E., Fischer, R., Beierlein, C., et al. (2012). Refining the theory of basic individual values. *Journal of Personality and Social Psychology, 103*, 663 – 688.

Schwartz, S. H., Melech, G., Lehmann, A., Burgess, S., Harris, M., & Owens, V. (2001). Extending the cross-cultural validity of the theory of basic human values with a different method of measurement. *Journal of cross-cultural psychology, 32*, 519 - 542.

Schwartz, S., Verkasalo, M., Antonovsky, A., & Sagiv, L. (1997). Value priorities and social desirability: Much substance, some style. *British Journal of Social Psychology, 36*, 3 - 19.

Sheldon, K. M., & Gunz, A. (2009). Psychological needs as basic motives, not just experiential requirements. *Journal of personality, 77*, 1467 - 1492.

Sheldon, K. M., & Niemiec, C. P. (2006). It's not just the amount that counts: balanced need satisfaction also affects well-being. *Journal of personality and social psychology, 91*, 331 – 345.

Sinha, D. & Tripathi, R.C. (1994). Individualism in a collectivist culture: A case of coexistence of opposites. In U. Kim, H.C. Triandis, Ç. Kagitçibasi, S.-C. Choi & G. Yoon (Eds.), *Individualism and collectivism: Theory, method, and applications* (pp. 123-136). Thousand Oaks: Sage Publications

Sivakumar, K., & Nakata, C. (2001). The stampede toward Hofstede's framework: Avoiding the sample design pit in cross-cultural research. *Journal of international business studies, 35,* 555-574.

Soares, A. K.S. (2015). *Valores humanos no nível individual e cultural: um estudo pautado na teoria funcionalista.* (Tese de de Doutorado não publicada). Departamento de Psicologia. Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, PB.

Souza, L. E. C., Gouveiaa, V. V., de Limaa, T. J. S., & dos Santosb, W. S. (2015). Questionários dos Valores Básicos–Diagnóstico (QVB-D): Evidências de Validade de Construto. *Psychology, 28,* 292 - 301.

Spates, J. L. (1976). Counterculture and dominant culture values: a cross-national analysis of the underground press and dominant culture magazines.*American Sociological Review, 35,* 868 - 883.

Spates, J. L. (1983). The sociology of values. *Annual Review of Sociology, 8,* 27 - 49.

Spence, K. (1956). *Behavior theory and conditioning*. New Haven: Yale University Press.

Stahl, M. J., & Harrell, A. M. (1981). Modeling effort decisions with behavioral decision theory: Toward an individual differences model of expectancy theory. *Organizational Behavior and Human Performance, 27,* 303 - 325.

Tabachnick, B., & Fidell, L. (2007). *Using multivariate statistics: Pearson international edition*. Boston: Pearson/Allyn & Bacon.

Tamayo, A. (2007). Hierarquia de valores transculturais e brasileiros. *Psicologia: Teoria e Pesquisa, 23,* 7 - 15.

Tamayo, A., & Porto, J. B. (2009). Validação do questionário de perfis de valores (QPV) no Brasil. *Psicologia: Teoria e Pesquisa, 25,* 369 - 376.

Tan, T. H., & Waheed, A. (2011). Herzberg's motivation-hygiene theory and job satisfaction in the Malaysian retail sector: The mediating effect of love of money. *Asian Academy of Management Journal*, *16*, 73 - 94.

Taormina, R. J., & Gao, J. H. (2013). Maslow and the motivation hierarchy: Measuring satisfaction of the needs. *The American journal of psychology*, *126*, 155 - 177.

Tausch, A. (2015). Towards new maps of global human values, based on World Values Survey (6) data. *Based on World Values Survey (6) Data (March 31, 2015)*.

Tay, L., & Diener, E. (2011). Needs and subjective well-being around the world. *Journal of personality and social psychology*, *101*, 354 – 367.

Teitelbaum, P. (1971). The encephalization of hunger. *Progress in physiological psychology*, *4*, 319 - 350.

Thomas, W. I., & Znaniecki, F. (1918). *The Polish peasant in Europe and America.* Boston: Badger.

Thorndike, E.L. (1911). *Individuality*. New York: Houghton & Mifflin.

Tinbergen, N. (1951) *The study of instinct*. Oxford: Oxford University Press.

Trafimow D. & Marks M. (2015) Editorial. *Basic and Applied Social Psychology*, *37*, 1 - 2.

Trevarthen, C. (1979). Communication and cooperation in early infancy: A description of primary intersubjectivity. *Before speech: The beginning of interpersonal communication*, 321 -3 47.

Triandis, H. C. (1995). *Individualism & collectivism*. Chicago: Westview press.

Urbina, S. (2007). *Fundamentos da testagem psicológica*. Porto Alegre: Artes Médicas. (Original publicado em 2004).

Verkasalo, M., Lönnqvist, J. E., Lipsanen, J., & Helkama, K. (2009). European norms and equations for a two dimensional presentation of values as measured with Schwartz's 21-item portrait values questionnaire. *European Journal of Social Psychology*, *39*, 780 - 792.

Vione, K. C. (2012). *As prioridades valorativas mudam com a idade? testando as hipóteses de rigidez e plasticidade*. (Dissertação de Mestrado não publicada). Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, PB.

Vlachopoulos, S. P., & Michailidou, S. (2006). Development and initial validation of a measure of autonomy, competence, and relatedness in exercise: The Basic Psychological Needs in Exercise Scale. *Measurement in physical education and exercise science*, *10*, 179 - 201.

Vroom, V. H. (1964). *Work and motivation*. New York: Wiley.

Waege, H., Billiet, J., & Pleysier, S. (2000). Validation by means of method variations: A CFA approach to the SSA-value-typology of Schwarz. *Developments in survey methodology*, *15*, 75 - 91.

Warden, C. J. (1931). *Animal motivation; experimental studies on the albino rat*. New York: Columbia University Press.

Wei, M., Shaffer, P. A., Young, S. K., & Zakalik, R. A. (2005). Adult Attachment, Shame, Depression, and Loneliness: The Mediation Role of Basic Psychological Needs Satisfaction. *Journal of Counseling Psychology*, *52*, 591 – 621.

Weiner, B. (1990). History of motivational research in education. *Journal of educational Psychology*, *82*, 616 – 628.

Weiner, B. (1992). *Human motivation: Metaphors, theories, and research*. Boston: Sage.

Weiner, B. (2013). *Human motivation*. Boston: Psychology Press.

White, R. W. (1959). Motivation reconsidered: the concept of competence. *Psychological review*, *66*, 297 – 323.

Wisman, A., & Koole, S. L. (2003). Hiding in the crowd: can mortality salience promote affiliation with others who oppose one's worldviews? *Journal of personality and social psychology*, *84*, 511 – 528.

Woodworth, R. S. (1918). *Dynamic psychology*. New York: Columbia University Press.

Young, P. T. (1936). Motivation of behavior. New York: John Wiley & Sons.

ANEXOS

ANEXO 1 – IVENTÁRIO DE SATISFAÇÃO DAS NECESSIDADES BÁSICAS

INSTRUÇÕES: O objetivo da primeira parte deste questionário é descobrir como você se sente sobre várias partes de sua vida. Por favor, inclua os sentimentos que você tem no atual momento de sua vida. Todos os itens podem ser respondidos simplesmente escrevendo sobre a linha à esquerda de cada pergunta um dos seguintes números para indicar como você se sente. Todas as suas respostas serão mantidas em sigilo.

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente insatisfeito	**Muito Insatisfeito**	**Insatisfeito**	**Mais ou menos satisfeito**	**Satisfeito**	**Muito Satisfeito**	**Totalmente satisfeito**

Como você se sente sobre...

1.____O conforto físico da sua casa – temperatura, água, iluminação, ventilação.

2.___Seu nível de atividade física.

3.___Sua vida familiar.

4. ___A chance de conhecer pessoas com quem possa se sentir confortável.

5.___ A medida em que você está se desenvolvendo e ampliando sua vida.

6.___ O quão seguro você está de pessoas que poderiam roubar ou destruir sua casa.

7.___ A quantidade de respeito que você recebe dos outros.

8. ___Si mesmo

9.___ A maneira como você lida com os problemas que surgem em sua vida.

10.___ O quanto você é aceito e incluído por outros.

11.___ A forma como as outras pessoas te tratam.

12.___ Relações familiares próximas, como pais, sogros, irmãos e irmãs.

13.___ As chances que você tem para desfrutar as coisas agradáveis ou bonitas.

14.___ A confiança das pessoas que você depende.

15.___ A sua segurança.

16.___ A sua criatividade.

17.___ A quantidade de amizade e do amor em sua vida.

18.___ Sua vida sexual.

19.___ Sua própria saúde e condição física.

20.___ A quantidade de diversão e prazer que você tem.

21.___ A qualidade do seu sono.

22.___ Quão seguro você está financeiramente.

23.___ O quão confiável e respeitável são as pessoas ao seu redor.

24.___ A medida em que a sua realidade parece consistente e compreensível.

25.___ A medida em que suas necessidades pessoais são atendidas.

26.___ A maneira como você gasta seu tempo livre.

27.___ Sua vida como um todo.

ANEXO 2 - ESCALA DE SATISFAÇÃO DAS NECESSIDADES PSICOLÓGICAS BÁSICAS

INSTRUÇÕES. Por favor, leia cada um dos seguintes itens com cuidado, pensando em como ele se relaciona com sua vida, e, então, indique o quão verdadeiro ele é para você. Use a seguinte escala para responder:

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente não verdadeiro	**Não Verdadeiro**	**Um pouco verdadeiro**	**Mais ou menos verdadeiro**	**Verdadeiro**	**Muito verdadeiro**	**Totalmente verdadeiro**

1.___ Sinto que sou livre para decidir por mim mesmo como viver a minha vida.

2.___ Gosto muito das pessoas com quem interajo.

3.___ Com frequência, não me sinto muito competente.

4.___ Me sinto pressionado na minha vida.

5.___ Pessoas que me conhecem dizem que sou bom no que faço.

6.___ Me dou bem com as pessoas que entram em contato comigo.

7.___ Costumo ser reservado.

8.___ Geralmente me sinto livre para expressar minhas ideias e opiniões.

9.___ Considero as pessoas com quem interajo regularmente como meus amigos.

10.___ Tenho sido capaz de aprender novas habilidades interessantes recentemente.

11.___ Na minha vida diária, frequentemente tenho que fazer o que me é dito.

12.___ As pessoas com quem convivo se importam comigo.

13.___ Na maioria dos dias tenho um sentimento de realização a partir do que eu faço.

14.___ As pessoas com que interajo diariamente tendem a levar os meus sentimentos em consideração.

15.___Na minha vida, eu não tenho muitas chances para mostrar o quão capaz eu sou.

16.___ Não existem muitas pessoas que sou próximo.

17.___ Sinto que posso ser eu mesmo em minhas situações cotidianas.

18.___ As pessoas com quem interajo regularmente não parece gostar muito de mim.

19.___ Muitas vezes não me sinto muito capaz.

20.___Não tenho muitas oportunidades de decidir sozinho as coisas da minha vida diária.

21.___ As pessoas geralmente são bastante amigáveis comigo.

ANEXO 3 – QUESTIONÁRIO BÁSICO DE VALORES HUMANOS

INSTRUÇÕES. Por favor, leia atentamente a lista de valores descritos a seguir, considerando seu conteúdo. Utilizando a escala de resposta abaixo, indique com um número no espaço ao lado de cada valor o grau de importância que este tem como um **princípio que guia sua vida**.

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente não importante	**Não importante**	**Pouco importante**	**Mais ou menos importante**	**Importante**	**Muito importante**	**Totalmente importante**

01.____**APOIO SOCIAL**. Obter ajuda quando a necessite; sentir que não está só no mundo.

02.____**ÊXITO**. Obter o que se propõe; ser eficiente em tudo que faz.

03.____**SEXUALIDADE**. Ter relações sexuais; obter prazer sexual.

04.____**CONHECIMENTO**. Procurar notícias atualizadas sobre assuntos pouco conhecidos; tentar descobrir coisas novas sobre o mundo.

05.____**EMOÇÃO**. Desfrutar desafiando o perigo; buscar aventuras.

06.____**PODER**. Ter poder para influenciar os outros e controlar decisões; ser o chefe de uma equipe.

07.____**AFETIVIDADE**. Ter uma relação de afeto profunda e duradoura; ter alguém para compartilhar seus êxitos e fracassos.

08.____**RELIGIOSIDADE**. Crer em Deus como o salvador da humanidade; cumprir a vontade de Deus.

09.____**SAÚDE**. Preocupar-se com sua saúde antes de ficar doente; não estar enfermo.

10.____**PRAZER**. Desfrutar da vida; satisfazer todos os seus desejos.

11.____**PRESTÍGIO**. Saber que muita gente lhe conhece e admira; quando velho receber uma homenagem por suas contribuições.

12.____**OBEDIÊNCIA**. Cumprir seus deveres e obrigações do dia a dia; respeitar aos seus pais e aos mais velhos.

13.____**ESTABILIDADE PESSOAL**. Ter certeza de que amanhã terá tudo o que tem hoje; ter uma vida organizada e planificada.

14.____**CONVIVÊNCIA**. Conviver diariamente com os vizinhos; fazer parte de algum grupo, como: social e esportivo.

15.____**BELEZA**. Ser capaz de apreciar o melhor da arte, música e literatura; ir a museus ou exposições onde possa ver coisas belas.

16.____**TRADIÇÃO**. Seguir as normas sociais do seu país; respeitar as tradições da sua sociedade.

17.____**SOBREVIVÊNCIA**. Ter água, comida e poder dormir bem todos os dias; viver em um lugar com abundância de alimentos.

18.____**MATURIDADE**. Sentir que conseguiu alcançar seus propósitos na vida; desenvolver todas as suas potencialidades.

ANEXO 4 – INVENTÁRIO DOS CINCO GRANDES FATORES DA PERSONALIDADE

INSTRUÇÕES. A seguir são apresentadas 20 afirmações que tratam de características pessoais. Leia cada uma com atenção e, utilizando a escala de resposta abaixo, indique o quanto concorda ou discorda com o fato de cada característica descrevê-lo.

1	**2**	**3**	**4**	**5**
Discordo totalmente	Discordo em parte	Nem concordo nem discordo	Concordo em parte	Concordo totalmente

Eu me vejo como alguém que...

01.____É conversador, comunicativo.

02.____É minucioso, detalhista no trabalho.

03.____Insiste até concluir a tarefa ou o trabalho.

04.____Gosta de cooperar com os outros.

05.____É original, tem sempre novas idéias.

06.____É temperamental, muda de humor facilmente.

07.____É inventivo, criativo.

08.____É prestativo e ajuda os outros.

09.____É amável, tem consideração pelos outros.

10.____Faz as coisas com eficiência.

11.____É sociável, extrovertido.

12.____É cheio de energia.

13.____É um trabalhador de confiança.

14.____Tem uma imaginação fértil.

15.____Fica tenso com frequência.

16.____Fica nervoso facilmente.

17.____Gera muito entusiasmo.

18.____Gosta de refletir, brincar com as idéias.

19.____Tem capacidade de perdoar, perdoa fácil.

20.____Preocupa-se muito com tudo.

ANEXO 5. IVENTÁRIO DE SATISFAÇÃO DAS NECESSIDADES BÁSICAS (VERSÃO VALIDADA)

INSTRUÇÕES: O objetivo da primeira parte deste questionário é descobrir como você se sente sobre várias partes de sua vida. Por favor, inclua os sentimentos que você tem no atual momento de sua vida. Todos os itens podem ser respondidos simplesmente escrevendo sobre a linha à esquerda de cada pergunta um dos seguintes números para indicar como você se sente. Todas as suas respostas serão mantidas em sigilo.

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente insatisfeito	**Muito Insatisfeito**	**Insatisfeito**	**Mais ou menos satisfeito**	**Satisfeito**	**Muito Satisfeito**	**Totalmente satisfeito**

Como você se sente sobre...

1. ____O conforto físico da sua casa – temperatura, água, iluminação, ventilação.
2. ___Seu nível de atividade física.
3. ___A chance de conhecer pessoas com quem possa se sentir confortável.
4. ___ A medida em que você está se desenvolvendo e ampliando sua vida.
5. ___ O quão seguro você está de pessoas que poderiam roubar ou destruir sua casa.
6. ___ A quantidade de respeito que você recebe dos outros.
7. ___Si mesmo
8. ___ A maneira como você lida com os problemas que surgem em sua vida.
9. ___ O quanto você é aceito e incluído por outros.
10. ___ A forma como as outras pessoas te tratam.
11. ___ Relações familiares próximas, como pais, sogros, irmãos e irmãs.
12. ___ As chances que você tem para desfrutar as coisas agradáveis ou bonitas.
13. ___ A confiança das pessoas que você depende.
14. ___ A sua segurança.
15. ___ A quantidade de amizade e do amor em sua vida.
16. ___ Sua vida sexual.
17. ___ Sua própria saúde e condição física.
18. ___ Quão seguro você está financeiramente.
19. ___ O quão confiável e respeitável são as pessoas ao seu redor.
20. ___ Sua vida como um todo.

ANEXO 6. ESCALA DE SATISFAÇÃO DAS NECESSIDADES PSICOLÓGICAS BÁSICAS (VERSÃO VALIDADA)

INSTRUÇÕES. Por favor, leia cada um dos seguintes itens com cuidado, pensando em como ele se relaciona com sua vida, e, então, indique o quão verdadeiro ele é para você. Use a seguinte escala para responder:

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente não verdadeiro	**Não Verdadeiro**	**Um pouco verdadeiro**	**Mais ou menos verdadeiro**	**Verdadeiro**	**Muito verdadeiro**	**Totalmente verdadeiro**

1. ___ Sinto que sou livre para decidir por mim mesmo como viver a minha vida.
2. ___ Gosto muito das pessoas com quem interajo.
3. ___ Com frequência, não me sinto muito competente.
4. ___ Me sinto pressionado na minha vida.
5. ___ Pessoas que me conhecem dizem que sou bom no que faço.
6. ___ Geralmente me sinto livre para expressar minhas ideias e opiniões.
7. ___ Tenho sido capaz de aprender novas habilidades interessantes recentemente.
8. ___ As pessoas com quem convivo se importam comigo.
9. ___ Na maioria dos dias tenho um sentimento de realização a partir do que eu faço.
10. ___Na minha vida, eu não tenho muitas chances para mostrar o quão capaz eu sou.
11. ___ Não existem muitas pessoas que sou próximo.
12. ___ Sinto que posso ser eu mesmo em minhas situações cotidianas.
13. ___ As pessoas com quem interajo regularmente não parece gostar muito de mim.
14. ___ Muitas vezes não me sinto muito capaz.
15. ___Não tenho muitas oportunidades de decidir sozinho as coisas da minha vida diária.
16. ___ As pessoas geralmente são bastante amigáveis comigo.

ANEXO 7 – QUESTIONÁRIO SOCIODEMOGRÁFICO

Finalmente, gostaríamos de conhecê-lo um pouco mais. Neste sentido, pedimos que responda as perguntas a seguir:

INTRUÇÕES. Finalmente, procuramos a seguir conhecer um pouco mais acerca dos participantes deste estudo. Lembrando, não é nosso propósito particularizar as respostas, mas saber, no geral, quem são aqueles que responderam nossos questionários. Neste sentido, por favor, responda as perguntas a seguir.

1. Idade_____.

2. Sexo: ❒ Masculino ❒ Feminino.

3. Estado civil: ❒ Solteiro ❒ Casado/União estável ❒ Separado/Divorciado ❒Viúvo

4. Universidade: ❒ Pública ❒ Privada

5. Religião: ❒Católica ❒Evangélica ❒Espírita ❒Não possuo religião ❒Outra:_____

6. Em que medida você se considera religioso? (**circule um número**):

1	2	3	4	5
Nada religioso	Pouco religioso	Medianamente religioso	Muito religioso	Totalmente religioso

7. Em comparação com as pessoas da cidade em que vive, você se considera de qual classe social? (**circule um número**):

1	2	3	4	5
Classe baixa	Classe média baixa	Classe média	Classe média alta	Classe alta

ANEXO 8 – MANIPULAÇÃO DA NECESSIDADE DE RELACIONAMENTO

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS LETRAS E ARTES
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA

Prezado participante, foi realizado uma investigação a respeito dos seus principais traços de personalidade do qual indicam...

Contudo, foi identificada uma possível área problema. Suas respostas revelam elementos do traço de personalidade socialmente de esquiva. Este tipo muitas vezes acaba sozinho mais tarde na vida. Assim, embora você possa ter amigos e relacionamentos agora, por volta dos seus 30 e poucos anos a maioria deles vão se afastar. Você pode até se casar ou ter vários casamentos, mas estes tendem a ser de curta duração e não continuar. As relações não duram, e quando você passar da idade em que a maioria das pessoas está constantemente formando novas relações, as chances de você acabar sozinho são mais fortes.

Thiago Cavalcanti
Mestrando em Psicologia Social - UFPB

ANEXO 9 – MANIPULAÇÃO DA NECESSIDADE DE AUTONOMIA

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS LETRAS E ARTES
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA

Prezado participante, foi realizado uma investigação a respeito dos seus principais traços de personalidade do qual indicam...

Contudo, foi identificada uma possível área problema. Suas respostas revelam elementos do traço de personalidade passivo-dependente. Este tipo muitas vezes acaba com pouca autonomia na vida. Assim, você pode ter uma quantidade razoável de escolha agora aqui na universidade, mas por volta dos seus 30 anos, no mundo real, sua liberdade vai estar mais distante. Você pode ter algumas opções no início, mas é provável que depois de alguns anos você vai estar preso em um trabalho chato, onde as pessoas sempre dizem o que fazer. Isto irá afetar a forma como você pensa, veste e fala, sua verdadeira individualidade e os seus desejos se tornarão mais e mais submisso no passar do tempo.

Thiago Cavalcanti
Mestrando em Psicologia Social - UFPB

ANEXO 10 – MANIPULAÇÃO DA NECESSIDADE DE COMPETÊNCIA

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS LETRAS E ARTES
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA

Prezado participante, foi realizado uma investigação a respeito dos seus principais traços de personalidade do qual indicam...

Contudo, foi identificada uma possível área problema. Suas respostas revelam elementos do traço de personalidade desorganizada. Este tipo acha difícil ter sucesso na vida. Você pode estar bem aqui na universidade, mas quando você se formar para o mundo maior vai achar que é bem mais que uma luta. Você pode ser contratado para um bom posto de trabalho, mas estes tendem a ser de curta duração e não continuar quando você estiver com mais de 30 anos. Os empregadores vão esperar mais do que agora, e você não vai contar com a folga que os professores te oferecem agora. Depois de ter tido algumas falhas, a probabilidade são que você vai encontrar cada vez mais dificuldades de chegar a algum lugar.

Thiago Cavalcanti
Mestrando em Psicologia Social - UFPB

ANEXO 11 - QUESTIONÁRIO DE *DEBRIEFING*

Código do Participante: _____

Condição:

( ) Controle
( ) Autonomia
( ) Relacionamento
( ) Competência

1. Você entendeu a proposta da pesquisa? ( ) Sim ( ) Não

2. Se "sim", qual era?

3. Na entrega do resultado de personalidade você acreditou nos resultados apresentados? ( ) Sim ( ) Não

4. Se "não", porque?

5. Você acha que o resultado de personalidade apresentado influenciou de algum modo o seu comportamento para responder o questionário final? ( ) Sim ( ) Não

6. Se "sim", de que forma?

7. Você acredita que o real propósito do estudo foi sobre personalidade? ( ) Sim ( ) Não

8. Se "não", qual proposito você acha que a pesquisa teve?

Esclarecimento – O objetivo da pesquisa que você participou é o de avaliar se os estímulos de algumas necessidades humanas provocariam algum efeito de promoção de valores humanos específicos. O resultado do teste de personalidade que você recebeu possui uma manipulação experimental. A primeira parte dos resultados é verdadeira, todavia a última parte não é, configurando-se como a manipulação do estudo.

ANEXO 12 – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA

CCHLA – DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA

CEP 58.051-900 – João Pessoa – PB

E-MAIL: vvgouveia@gmail.com; thiagomcavalcantii@gmail.com

Prezado(a) colaborador(a),

Esta pesquisa é sobre valores e necessidades humanas, está sendo desenvolvida pelo núcleo de pesquisa *Bases Normativas do Comportamento Social* da Universidade Federal da Paraíba, pelo mestrando Thiago Cavalcanti, sob orientação do Profº Valdiney Veloso Gouveia. O objetivo desta pesquisa é comprovar a relação entre valores humanos e necessidades psicológicas. Salienta-se que esta investigação apresenta alguns riscos mínimos. O participante pode apresentar fadiga ao responder os questionários, especificamente no segundo estudo, e alguns participantes podem ficar tímidos com a apresentação dos resultados.

Solicitamos a sua colaboração para participar desta pesquisa, como também sua autorização para publicar os resultados deste estudo em revista científica.

Esclarecemos que sua participação no estudo é voluntária e, portanto, o (a) senhor (a) não é obrigado (a) a fornecer as informações e/ou colaborar com as atividades solicitadas pelo pesquisador (a). Podendo, a qualquer momento, desistir do mesmo.

Para que você possa respondê-lo com a máxima sinceridade e liberdade, queremos lhe garantir o caráter anônimo e confidencial de todas as suas respostas. Contudo, antes de prosseguir, de acordo com o disposto nas resoluções 466/2012 do Conselho Nacional de Saúde, faz-se necessário documentar seu consentimento. Diante do exposto, declaro que fui devidamente esclarecido(a) e dou o meu consentimento para participar da pesquisa e para publicação dos resultados. Estou ciente que receberei uma cópia desse documento.

_____

Assinatura do participante da Pesquisa

João Pessoa, ____ de _____ de 2014

Por fim, nos colocamos a sua inteira disposição no endereço abaixo para esclarecer qualquer dúvida que necessite.

Universidade Federal da Paraíba, Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes, Departamento de Psicologia, Campus I, Cidade Universitária, Bloco C, sala 01.

CEP: 58.051-900

Telefone do Ambiente de Trabalho: (83) 3216-7924

Endereço pessoal do pesquisador:

Rua: Luiz Alves Conserva, 211, Apto. 210 – Bairro Jardim São Paulo, CEP: 58051090 – João Pessoa – PB

Comitê de Ética em Pesquisa do CCS/UFPB

Hospital Universitário Lauro Wanderley - HULW - 4º andar. Campus I - Cidade Universitária - Bairro Castelo Branco CEP: 58059-900 - João Pessoa-PB FAX (083) 32167522 CNPJ: 24098477/007-05 - Telefone: (083) 3216-7964

E-mail: comitedeetica@hulw.ufpb.br

ANEXO 13. CERTIDÃO DO COMITÊ DE ÉTICA

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS DA SAÚDE
COMITÊ DE ÉTICA EM PESQUISA

C E R T I D Ã O

Certifico que o Comitê de Ética em Pesquisa do Centro de Ciências da Saúde da Universidade Federal da Paraíba – CEP/CCS aprovou por unanimidade na 1ª Reunião realizada no dia 19/02/2015, o Projeto de pesquisa intitulado: **"A NATUREZA DOS VALORES HUMANOS: EVIDENCIAS ACERCA DAS NECESSIDADES PSICOLÓGICAS BÁSICAS"**, do pesquisador Thiago Medeiros Cavalcanti. Protocolo 0607/14. CAAE: 38464314.0.0000.5188.

Outrossim, informo que a autorização para posterior publicação fica condicionada à apresentação do resumo do estudo proposto à apreciação do Comitê.

Andrea Márcia da C. Lima
Mat. SIAPE 1117510
Secretária do CEP-CCS-UFPB

Comitê de Ética em Pesquisa do Centro de Ciências da Saúde da Universidade Federa da Paraíba
Campus I – Cidade Universitária - 1º Andar - CEP 58051-900 – João Pessoa – PB
☎ (83) 3216 7791 – E-mail: eticaccsufpb@hotmail.com

REALIZAÇÃO

CCHL/DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA
Cidade Universitária, S/N – Campus I
Castelo Branco II – João Pessoa, PB
Telefone: (83) 3216 7924
Home-page: vvgouvia.net