

Diferenças nas prioridades axiológicas de músicos e advogados¹

Alvaro Tamayo²
Juliana B. de Faria
Adilson B. Filho
Marcela S. O. C. Tavares
Erlaine M. Carvalho
Vanessa Bertolinni
Universidade de Brasília

Resumo

O objetivo desta pesquisa foi verificar se as conseqüências do exercício das profissões de músico e advogado são, respectivamente, relevantes para a obtenção de metas motivacionais inerentes às prioridades axiológicas do indivíduo. A teoria dos valores de Schwartz foi utilizada para estudar a relação entre as prioridades axiológicas com o comportamento profissional de músicos e advogados. O inventário de valores foi administrado a uma amostra de 122 sujeitos, sendo 71 advogados e 51 músicos profissionais. O tempo de atuação médio na área profissional foi de 9,3 anos (D. P. = 9,42). A Anova 2X2 (gênero e profissão) foi calculada ao nível de cada um dos dez tipos motivacionais de valores e de cada um dos quatro fatores de segunda ordem. Os músicos deram mais importância do que os advogados ao hedonismo e à estimulação. Os advogados enfatizaram mais do que os músicos três tipos motivacionais de valores: conformidade, segurança e poder. O perfil dos músicos é caracterizado pela procura de mudança, de sensações novas e de prazer. É o pólo do individualismo, da autonomia intelectual e afetiva e da abertura à mudança. No pólo oposto desta dimensão encontra-se a tendência ao conservadorismo, ao coletivismo, a preservar o *status quo*, que foi a característica do perfil dos advogados. Assim, estas duas profissões são baseadas em motivações opostas. De um lado, a motivação a inovar, a criar, a procurar formas novas de pensar e de sentir mesmo às custas de errar e, do outro lado, a motivação a conservar e a respeitar as tradições, as normas e os usos da sociedade.

Palavras-chave: Valores, músicos, advogados



Differences o value priorities between musicians and lawyers

Abstract






The objective of this research was to know whether the consequences of practicing professions such as lawyer and musician are relevant to obtain motivational aims inherent to

Serviços Personalizados

Journal

-  SciELO Analytics
-  Google Scholar H5M5 (2020)

Artigo

-  Artigo em XML
-  Como citar este artigo
-  SciELO Analytics
-  Curriculum ScienTI
-  Tradução automática

Indicadores

Links relacionados

Compartilhar

-  Mais
- Mais

-  Permalink

the individual's axiological priorities. Schwartz's theory of values which emphasizes the

motivational bases of values has been used. A sample of 122 subjects, 71 lawyers and 51 professional musicians, was given Schwartz's Inventory of Values. The average service time in a professional area was 9.3 years (SD = 9.42). A 2x2 Anova (sex and profession) was calculated according to each of the ten motivational types of values and to each of the four second order factors. The musicians, when compared to the lawyers, gave more importance to hedonism and stimulation. The lawyers emphasized more than the musicians three motivational types of values: conformity, security, and power. The musicians' profile was marked by the search for changes, new sensations and pleasures, which constitute the pole for individualism, for intellectual and emotional autonomy, and for the propensity for change. In the opposite pole of this dimension is the tendency to conservatism, to collectivism, to preserve the status quo, which characterizes the lawyers' profile. So, these two professions are based on opposite motivations: on one hand, the tendency to create, to innovate, and to seek for new ways of thinking and feeling, even risking mistakes and, on the other hand, the motivation to conserve and to respect society's rules, traditions, and uses.

Key words: values, musicians, lawyers.

O estudo da relação dos valores com as atitudes e com o comportamento tem sido o objetivo principal das pesquisas nesta área. "...*Knowing a person's values*, afirma Rokeach (1973, p.122), *should enable us to predict how he will behave in various experimental and real-life situations*". Determinar o valor preditivo dos valores e, particularmente, estabelecer a sua relação funcional com a opção por uma profissão, com a prossecução de estudos universitários numa determinada área do conhecimento e com o exercício de uma profissão ou ocupação tem constituído um desafio para os pesquisadores. Os valores podem ser considerados como determinantes da escolha e do exercício de uma profissão? As conseqüências do exercício das profissões de músico e advogado são relevantes para a obtenção de objetivos motivacionais inerentes às prioridades axiológicas do indivíduo?

Um sistema de valores, segundo Rokeach (1968/1969, p.551) é "nada mais do que uma disposição hierárquica de valores, uma classificação ordenada de valores ao longo de um contínuo de importância". A organização hierárquica de valores pressupõe que o indivíduo não se relaciona com o mundo físico e social como um observador que assiste a um espetáculo, mas como um ator que participa, que toma partido, que se envolve nele. Os valores implicam necessariamente uma preferência, uma distinção entre o que é importante para o indivíduo e o que é secundário, entre o que tem valor e o que não tem. Assim, na essência mesma dos valores parece estar presente a sua relação com o comportamento e a possibilidade da sua hierarquização. A idéia de grau de valor, de uma escala de valores ao longo de um contínuo de importância encontra a sua base na relação dos valores com o tempo, elemento fundamental para o seu desenvolvimento histórico e cultural, com o desejo, cuja multiplicidade e veemência exigem uma ordem de primazia, e com o esforço realizado pelo indivíduo para a obtenção das metas que constituem os valores.

Segundo Ginzberg, Ginsburg, Axelrad e Herma (1951) a escolha profissional é definida pelos interesses, pelas capacidades e pelos valores. Segundo Anastasi (1963), estes elementos representam um aspecto importante da personalidade do indivíduo e influenciam no prazer e na satisfação que ele pode retirar da escolha e do exercício de uma profissão. Os interesses profissionais são de natureza motivacional, eles levam a pessoa a procurar o que lhe é necessário, útil ou agradável. Eles são elementos dinâmicos da atividade psíquica, a sua fixação momentânea a um objeto determinado não depende necessariamente deste objeto, mas da satisfação que ele proporciona. As capacidades são de ordem intelectual e representam a possibilidade de sucesso na execução de uma tarefa ou de uma profissão, elas estão condicionadas pelo talento, pela aprendizagem e pela experiência. Apesar de que os interesses e as capacidades estão positivamente correlacionadas, um alto nível numa destas variáveis não implica necessariamente um grau superior na outra. Uma pessoa pode ter capacidades

suficientes para ter sucesso num determinado tipo de atividade, mas não ter o interesse

correspondente. Ou ela pode estar altamente interessada no exercício de uma determinada profissão e não ter as capacidades básicas para a mesma. Os valores têm um papel de integração e mediação entre os interesses do indivíduo e as suas percepções do meio físico e social (Feather, 1975; Heath, 1976). Para Brown e Crace (1996) os valores da pessoa são determinantes significativos do processo decisório para a escolha de uma carreira e do próprio sucesso da escolha. Duas dimensões são fundamentais nos valores: a dimensão cognitiva e a motivacional. A primeira define as bases fundamentais para a construção da visão e percepção que o indivíduo tem do seu mundo. A dimensão motivacional expressa, de forma geral, o que o indivíduo gostaria fazer da sua vida, isto é, as suas metas e os seus objetivos (Tamayo, 1994). Os elementos até aqui mencionados têm levado os pesquisadores a formular a hipótese da existência de uma relação estreita entre os valores e as opções profissionais.

Spranger (1928) iniciou na Alemanha o estudo dos valores com uma perspectiva tipológica, procurando a relação entre as prioridades axiológicas e as diversas profissões. A tradução da sua escala para o inglês (Allport & Vernon, 1931) suscitou nos Estados Unidos o interesse pelo estudo dos valores. A escala avalia seis orientações axiológicas: 1) teórica, definida, fundamentalmente, pela busca da verdade; 2) econômica, enfatiza a utilidade; 3) estética, dá importância à forma e à harmonia; 4) social, enfatiza as limitações humanistas para o amor e o altruísmo; 5) política, dá importância à influência pessoal e ao poder e 6) religiosa, valoriza a busca de experiências transcendentais e místicas. O sistema de valores do indivíduo é definido através de um perfil com base nas suas orientações axiológicas. Em 1970, Allport, Vernon e Lindzey constataram que os homens de negócios dão prioridade aos valores econômicos ao passo que os ministros e sacerdotes enfatizam os valores religiosos.

Huntley e Davis (1983) estabeleceram o *pattern* axiológico que caracteriza alguns grupos profissionais. Os médicos, por exemplo, tiveram escores altos nos valores teóricos, estéticos e sociais e baixos nos valores econômicos, políticos e religiosos. Os cientistas apresentaram escores altos nos valores teóricos e religiosos e baixos nos econômicos e políticos. Para os advogados, os valores políticos e econômicos ocuparam a parte superior da escala, e os valores religiosos e teóricos a parte inferior. Os valores teóricos, estéticos e religiosos caracterizaram os professores universitários, e os sociais e religiosos os professores do secundário. Os dois grupos obtiveram escore baixo nos valores econômicos e políticos.

Rokeach (1973) estudou as prioridades axiológicas de 212 professores universitários em diversas áreas científicas. O seu instrumento de medida foi diferente do utilizado nas pesquisas mencionadas anteriormente. A sua escala constava de 36 itens distribuídos em duas listas de 18 valores cada, sendo a primeira de valores terminais (exemplo, liberdade, igualdade, honestidade) e a segunda de instrumentais (independente, leal, honesto). Cada valor foi definido operacionalmente através de uma curta frase. O sujeito foi solicitado a ordenar os valores de cada lista de acordo com a importância que eles apresentavam para ele. Os resultados da sua pesquisa revelaram que "social scientists care more than the others do for *equality, mature love, and being broadminded and less for national security*. Professors in business rank *equility, a world of beauty, and wisdom* lower than do the others. Professors in the arts care more than the others for a *world of beauty, wisdom, and being self-controlled*. Professors in the biological sciences are more preoccupied with *national security* and less with *mature love or being broadmind*. Finally, the only value that can be said to be distinctive for professors in the physical sciences is that they place a lower value than do all the others on *bieng self-controlled*. (p.148).

As prioridades axiológicas de homens de negócio, cientistas, escritores e artistas foram estudadas por Beech (1969). Os homens de negócio enfatizaram mais que os outros três grupos os valores *vida confortável, segurança familiar, felicidade, capaz, obediente e responsável*. O perfil axiológico dos cientistas foi bastante semelhante ao dos homens de negócio. Eles enfatizaram menos que os outros grupos *paz, corajoso e que perdoa*. Para os escritores, os mais característicos foram *amor maduro, corajoso e imaginativo*. O perfil axiológico dos artistas foi definido pelos valores *um mundo de beleza, paz, e autocontrole*, situados no alto da hierarquia, e *segurança familiar, felicidade e capaz*, localizados na parte inferior da escala. O valor mais

discriminativo entre os quatro grupos profissionais foi *um mundo de beleza*, terceiro na hierarquia axiológica para os artistas, nono para os escritores, décimo e quarto para os cientistas e os homens de negócio, respectivamente.

As pesquisas mencionadas têm utilizado duas abordagens diferentes, concretizadas no instrumento utilizado para a medida dos valores. A primeira avalia as prioridades axiológicas utilizando grupos de valores (estéticos, econômicos, religiosos, políticos, teóricos e sociais), obtidos através de uma classificação teórico-filosófica dos valores (Lavelle, 1950), sem relação direta com o indivíduo. Desta forma, as relações observadas pelos pesquisadores entre as prioridades axiológicas e o exercício de uma profissão determinada parecem ser tautológicas, no sentido de que as atividades ocupacionais e as próprias profissões referem-se inevitavelmente a áreas ou setores da prática e do conhecimento e poderiam ser classificadas, como os valores, em profissões que, pela sua natureza, enfatizam mais o aspecto econômico, estético, religioso ou social. Assim, o fato que os sacerdotes enfatizam os valores religiosos, os homens de negócio os valores econômicos e os advogados os valores políticos revela mais sobre a natureza da própria profissão do que sobre as verdadeiras prioridades axiológicas do indivíduo.

A segunda abordagem utiliza como instrumento de medida uma lista de valores. A Escala de Valores de Rokeach (1967) tem sido a mais utilizada e é o protótipo dos instrumentos de medida utilizados nesta abordagem. Na escala de Rokeach os valores são tratados individualmente, já que não existe vínculo estrutural entre eles. Desta forma, nos resultados obtidos, pode-se observar que um ou mais valores estão associados com uma determinada profissão. Além dos problemas psicométricos inerentes a esta abordagem, existe a dificuldade teórica para aceitar que a prioridade dada a um valor seja determinante da opção e do exercício de uma profissão. Como apropriadamente afirma Rokeach (1973, p.162) "there is no reason to expect that any one value or attitude should predict behavior perfectly". As atitudes e o comportamento não são determinados pela prioridade dada a um valor particular, mas pela dinâmica existente entre os múltiplos valores implicados simultaneamente na orientação de um comportamento ou atitude.

Para estudar a relação entre as prioridades axiológicas com o comportamento profissional de músicos ou advogados foi utilizada a teoria dos valores de Schwartz (1992; 1994a), que supera as dificuldades mencionadas anteriormente e tem sido verificada através de pesquisa intercultural. Além disso, ela é relevante para a presente pesquisa principalmente pelo fato de enfatizar a estrutura motivacional dos valores. Desta forma, as prioridades axiológicas do indivíduo revelam o seu perfil motivacional.

Schwartz e Bilsky (1987; 1990) consideram que as exigências universais do ser humano, que constituem a fonte dos valores, se expressam através de tipos motivacionais. Esta estrutura motivacional dos valores tem sido verificada empiricamente mediante pesquisa transcultural (Schwartz, 1992; 1994a; 1994b). No país, Tamayo e Schwartz (1993) estudaram este problema com duas amostras, uma composta por professores do segundo grau e a outra por estudantes universitários. Os tipos motivacionais de valores (TMV), observados em praticamente todas as culturas estudadas, encontram-se na [Tabela 1](#).

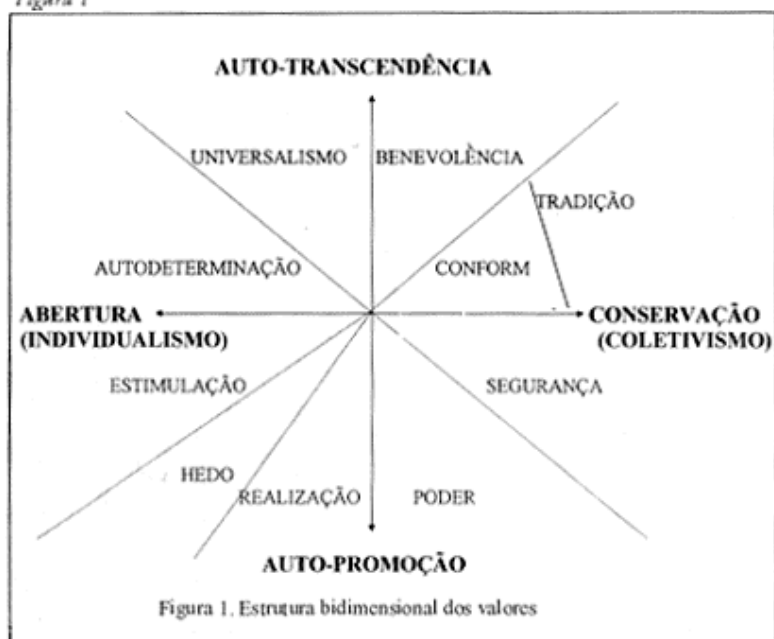
Tabela 1 - Tipos motivacionais de valores

Tipos	Metas	Serve interesses
Hedonismo	Prazer e gratificação sensual para si mesmo	Individuais
Realização	O sucesso pessoal obtido através de uma demonstração de competência	Individuais
Poder social	Controle sobre pessoas e recursos. prestígio	Individuais

	Componentes dos valores e interesses, princípios	
Autodeterminação	Independência de pensamento, ação e opção	Individuais
Estimulação	Excitação, novidade, mudança, desafio	Individuais
Conformidade	Controle de impulsos e ações que podem violar normas sociais ou prejudicar os outros	Coletivos
Tradição	Respeito e aceitação dos ideais e costumes da sociedade	Coletivos
Benevolência	Promoção do bem-estar das pessoas íntimas	Coletivos
Segurança	Integridade pessoal, estabilidade da sociedade, do relacionamento e de si mesmo	Mistos
Universalismo	Tolerância, compreensão e promoção do bem-estar de todos e da natureza	Mistos

A relação entre os tipos motivacionais é dinâmica. Ela foi verificada através do método da Análise do espaço menor (*Smallest Space Analysis*), que é uma técnica indicada para a análise estrutural da similaridade de dados. Através dela, os valores são representados como pontos no espaço multidimensional, de tal forma que as distâncias entre eles expressam as relações empíricas entre os valores, determinadas a partir das correlações entre os seus graus de importância, de acordo com as respostas dos sujeitos. A [Figura 1](#) ilustra as relações dinâmicas entre os TMVs. Os cinco tipos de valores que expressam interesses individuais (autodeterminação, estimulação, hedonismo, realização e poder social) ocupam, no espaço multidimensional, uma área contígua que é oposta àquela reservada aos três conjuntos de valores que expressam primariamente interesses coletivos (benevolência, tradição e conformidade). Os tipos motivacionais segurança e universalismo, constituídos por valores que expressam interesses tanto individuais como coletivos, são opostos e situam-se nas fronteiras destas duas áreas (Tamayo & Schwartz, 1993; Tamayo, 1994). Schwartz e Bilsky (1987; 1990) postulam compatibilidade entre os tipos de valores que são adjacentes no espaço multidimensional (por exemplo, estimulação e hedonismo, segurança e conformidade) e conflito entre os tipos de valores situados em direções opostas (exemplo: estimulação e segurança, hedonismo e conformidade). A busca simultânea de valores pertencentes a áreas adjacentes é compatível porque esse tipo de valores está ao serviço de um mesmo interesse ou de interesses semelhantes. Desta forma, "as ações tomadas no perseguimento de um tipo de valores têm conseqüências psicológicas, práticas e sociais que podem ser conflituosas ou compatíveis com a perseguição de outro tipo de valores" (Sagiv & Schwartz, 1995, p.438).

Figura 1



Esses dez TMV encontram-se organizados em torno a duas dimensões bipolares: individualismo *versus* coletivismo e autotranscendência vs autopromoção. A primeira, "individualismo *versus* coletivismo", ordena os valores com base na motivação da pessoa a seguir os seus próprios interesses intelectuais e afetivos através de caminhos incertos e ambíguos, por oposição à tendência a preservar o *status quo* e a segurança que ele gera no relacionamento com os outros e com as instituições. Teoricamente, situam-se, num dos pólos deste eixo, os valores relativos aos tipos motivacionais "estímulo" e "autodeterminação" e, no outro, os referentes aos tipos "segurança", "conformidade" e "tradição" (Figura 1). A segunda dimensão, "autopromoção *versus* autotranscendência", apresenta, num dos extremos, os valores relativos aos tipos motivacionais "poder", e "realização" e, no outro, os valores de "universalismo" e "benevolência". Este eixo ordena os valores com base na motivação da pessoa para promover os seus próprios interesses mesmo às custas dos outros, por oposição a transcender as suas preocupações egoístas e promover o bem-estar dos outros e da natureza. O TMV "hedonismo" faz parte tanto do individualismo como da autopromoção.

Foi objetivo da presente pesquisa estudar as diferenças axiológicas entre duas profissões, músicos e advogados, que parecem ter bases motivacionais bastante diferentes. O interesse dos advogados pela lei, que é o seu objeto de estudo e de trabalho, implica, possivelmente, numa maior motivação pela conservação do *status quo*. Os músicos parecem apresentar motivações bem diferentes. No exercício da sua profissão eles lidam com a interpretação de peças já existentes ou com a criação de novas partituras, atividades que exigem inovação, criatividade e, uma boa dose de estímulo. Nesta pesquisa, portanto, espera-se encontrar diferenças nas prioridades axiológicas destes dois grupos de profissionais, particularmente ao nível do coletivismo e do individualismo. Estudos recentes de Schwartz (1996) sugerem a existência de relação entre prioridades axiológicas e comportamento.

Método

Participantes

Foi utilizada uma amostra de 122 sujeitos, sendo 71 advogados e 51 músicos profissionais. A maioria dos advogados era profissional liberal, os demais eram empregados de pequenas empresas de advocacia ou funcionários públicos. O tempo de atuação médio na área profissional para a amostra total foi de 9,3 anos (D.P. = 9,42). A idade média dos sujeitos da amostra foi de

34,43 anos (D.P. = 12,66), 50 pertenciam ao sexo feminino e 72 ao masculino.

Instrumento

O Inventário de valores de Schwartz (1992) foi utilizado para avaliar as prioridades axiológicas dos sujeitos. Ele é composto por 61 valores estruturados em 10 grupos motivacionais.

Procedimento

A aplicação do Inventário de Valores foi feita no próprio local de trabalho dos sujeitos, sendo para os músicos, locais de ensaio, e para os advogados, escritórios e órgãos públicos.

Resultados

A Anova 2 X 2 (sexo e profissão) foi calculada ao nível de cada um dos 10 tipos motivacionais de valores e de cada um dos 4 fatores de segunda ordem. A variável sexo teve impacto unicamente ao nível do TMV segurança, $F(121;1) = 9,30$; $p < 0,003$, e do fator de segunda ordem conservação, $F(118;1) = 6,24$; $p < 0,01$. Nos dois casos o escore foi superior para os sujeitos de sexo feminino ([Tabela 2](#)).

Tabela 2 - Escores médios nos tipos motivacionais de valores e nos fatores de segunda ordem para os advogados e os músicos e para os homens e as mulheres.

Tipos motivacionais/fatores	Profissão		Sexo	
	Advogados	Músicos	Mulher	Homem
Autodeterminação	4,93	4,94	4,97	4,91
Estimulação	2,45	3,38	2,95	2,77
Hedonismo	3,94	4,46	4,33	4,04
Poder	3,06	2,47	2,74	2,86
Realização	4,39	4,26	4,44	4,27
Benevolência	5,14	5,07	5,27	5,01
Conformidade	4,72	4,37	4,68	4,50
Tradição	3,63	3,53	3,71	3,50
Segurança	4,98	3,96	4,73	4,40
Universalismo	4,43	4,57	4,62	4,41

Abertura	4,01	4,36	4,21	4,12
Conservação	4,42	3,92	4,38	4,10
Autopromoção	3,81	3,67	3,81	3,71
Autotranscendência	4,72	4,77	4,88	4,65

Os resultados revelaram efeito principal da variável profissão ao nível dos tipos motivacionais conformidade, $F(121;1) = 3,51$; $p < 0,05$, poder, $F(121;1) = 8,95$; $p < 0,003$, segurança, $F(121;1) = 28,57$; $p < 0,0009$, estimulação, $F(121;1) = 11,70$; $p < 0,001$ e hedonismo, $F(121;1) = 4,81$; $p < 0,03$. Nos três primeiros TMVs os escores foram superiores para os advogados, e nos dois últimos para os músicos ([Tabela 2](#)). Dois resultados significativos foram observados ao nível dos fatores de segunda ordem: o escore foi superior em conservação para os advogados, $F(118;1) = 9,91$; $p < 0,001$, e em abertura à mudança para os músicos, $F(118;1) = 3,52$; $p < 0,05$.

Discussão

A variável sexo teve impacto sobre o TMV segurança e sobre o fator de segunda ordem coletivismo sendo, nos dois casos, o escore superior para as mulheres do que para os homens. Este resultado diverge parcialmente de observações realizadas anteriormente com adolescentes (Tamayo, 1998). As prioridades axiológicas dos adolescentes de sexo feminino foram principalmente coletivistas (ênfase no TMV tradição, conformidade e segurança) e altruístas (ênfase em benevolência e universalismo) e as dos adolescentes masculinos foram determinadas pelos valores de autopromoção (ênfase em estimulação e hedonismo). Existe, portanto, convergência nos resultados das duas pesquisas na importância dada pelos indivíduos do sexo feminino aos valores de tipo coletivista que perseguem a preservação do *status quo*. Este resultado parece expressar uma dimensão mais característica da motivação feminina do que da masculina resultante das diferenças no processo de socialização dos homens e das mulheres no contexto cultural da sociedade. As divergências observadas entre os resultados desta pesquisa e os dos adolescentes podem ser explicadas pela diferença de idade entre as duas amostras. Desta forma, o processo de socialização produziria diferenças mais estáveis entre os sexos ao nível do coletivismo do que ao nível de outras dimensões motivacionais.

Os resultados observados ao nível da variável profissão revelaram dois perfis axiológicos parcialmente diferentes. Os músicos, quando comparados com os advogados, caracterizaram-se pela importância relativa dada ao hedonismo e à estimulação. Cabe lembrar que estes dois TMVs são constituídos por valores ao serviço de interesses individuais ([Tabela 2](#)). Os dois, hedonismo e estimulação, expressam o desejo de excitações afetivamente agradáveis. Os advogados enfatizaram, mais do que os músicos, três TMVs: conformidade, segurança, e poder. O primeiro está constituído por valores ao serviço de interesses coletivos, o segundo a serviço de interesses mistos e o poder ao serviço de interesses individuais. A conformidade tem como meta o controle de impulsos e de comportamentos que possam incomodar os outros e violar normas, tradições e expectativas da sociedade. A segurança e o poder visam evitar ou superar a ambigüidade através do controle das relações sociais, das informações e dos recursos. Para uma melhor compreensão das diferenças observadas nas prioridades axiológicas de músicos e advogados convém lembrar que a perseguição dos valores de estimulação e hedonismo pode ser conflituosa com a perseguição de valores opostos de conformidade, tradição e segurança ([Figura 1](#)). A diferença fundamental do ponto de vista das prioridades axiológicas entre os músicos e os

ênfase fundamental, do ponto de vista das prioridades axiológicas, entre os músicos e os advogados situa-se ao nível da dimensão abertura à mudança vs conservação. Segundo

Schwartz (1996, p.5), "this dimension reflects a conflict between emphases on own independent thought and action and favoring change versus submissive self-restriction, preservation of traditional practices, and protection of stability". O perfil dos músicos é caracterizado pela procura de mudança, de sensações novas e de prazer. É o pólo do individualismo, da autonomia intelectual e afetiva e da abertura à mudança. No pólo oposto desta dimensão encontra-se a tendência ao conservadorismo, ao coletivismo, a preservar o *status quo*, que foi a característica do perfil dos advogados. Assim, estas duas profissões são baseadas em motivações opostas. De um lado, a motivação a inovar, a criar, a procurar formas novas de pensar e de sentir mesmo às custas de errar e, do outro lado, a motivação a conservar e a respeitar as tradições, as normas e os usos da sociedade.

Referências

- Allport, G.W. & Vernon, P.E. (1931). ***A study of values: Manual of direction***. Boston: Houghton Mifflin. [[Links](#)]
- Allport, G. W., Vernon, P. E., & Lindzey, G. (1970). ***Manual, study of values***. Cambridge, Mass.: Houghton Mifflin. [[Links](#)]
- Anastasi, A. (1963). *Psychological testing*. New York: The Macmillan Company. [[Links](#)]
- Beech, R. P. (1969). Value systems in Calcuta: A study of four occupational groups. Em R. P. Beech & M. J. Beech (Orgs.), ***Belgal: Change and continuity***. East Lansing, Mich.: Asian studies. [[Links](#)]
- Brown, D. & Crace, R. K. (1996). Values in life role choices and outcomes: A conceptual model. ***Career Development Quarterly*, 44, 211-223**. [[Links](#)]
- Feather, N. T. (1975). ***Values in education and society***. New York: Free Press. [[Links](#)]
- Ginzberg, E., Ginsburg, S. W., Axelrad, S., & Herma, J. C. (1951). ***Occupational choice: An approach to a general theory***. New York: Columbia University Press. [[Links](#)]
- Heath, R. L. (1976). Variability in value system priorities as decision-making adaptation to situational differences. ***Communication monographs*, 43, 325-333**. [[Links](#)]
- Huntley, C. W., & Davis, F. (1983). Undergraduate study of values scores as predictors of occupation 25 years later. ***Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 148-155**. [[Links](#)]
- Lavelle, L. (1950). ***Traité des valeurs***. Paris: PUF. [[Links](#)]
- Rokeach, M. (1967). ***Value Survey***. Sunnyvale, CA.: Halgren Tests. [[Links](#)]
- Rokeach, M. (1968/69). The role of values in public opinion research. *Public Opinion Quarterly*, 32, 547-559. [[Links](#)]
- Rokeach, M. (1973). ***The nature of human values***. New York: The Free Press. [[Links](#)]
- Sagiv, L., & Schwartz, S. H. (1995). Value priorities and readiness for out-group social contact. ***Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 437-448**. [[Links](#)]
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. Em M. Zanna (Org.), ***Advances in experimental social psychology*** (vol.25, pp.1-65). New York: Academic Press. [[Links](#)]
- Schwartz, S. H. (1994a). Are there universal aspects in the structure and contents of human values? ***Journal of Social Issues*, 50, 19-45**. [[Links](#)]
- Schwartz, S. H. (1994b). Beyond individualism-collectivism: New cultural dimensions of

values. Em U. Kim, H. C. Triandis, C. Kagitcibasi, S. C., Choi, & G. Yoon (Orgs.),

Individualism and collectivism: Theory, method, and application (pp.77-119).
Newbury Park, CA: Sage. [[Links](#)]

Schwartz, S. H. (1996). Value priorities and behavior: Applying a theory of integrated value systems. Em C. Seligman, J. M. Olson & M. P. Zanna (Orgs.), **The psychology of values: The Ontario Symposium, volume 8** (pp.1-24). Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates. [[Links](#)]

Schwartz, S. H., & Bilsky, W. (1987). Toward a psychological structure of human values. **Journal of Personality and Social Psychology, 53**, 550-562. [[Links](#)]

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. [[Links](#)]

Spranger, E. (1928) **Types of men**. Halle: Miemeyer. [[Links](#)]

Tamayo, A. (1994). Hierarquia de valores transculturais e brasileiros. **Psicologia: Teoria e Pesquisa, 10**, 269-285. [[Links](#)]

Tamayo, A. (1998). Género y estructura axiológica del adolescente. *Acta Psiquiátrica e Psicológica de América Latina*, 44, 153-160. [[Links](#)]

Tamayo, A., & Schwartz, S. H. (1993). Estrutura motivacional dos valores. **Psicologia: Teoria e Pesquisa, 9**, 329-348. [[Links](#)]

Recebido em 04.05.98

Revisado em 20.07.98

Aceito em 27.07.98

¹ Pesquisa financiada pelo CNPq (Processo: 52277/95)

² Endereço para correspondência: Instituto de Psicologia - UnB - 70.910-900 Brasília, D.F.



Todo o conteúdo deste periódico, exceto onde está identificado, está licenciado sob uma [Licença Creative Commons](#)

Rua Ramiro Barcelos, 2600 - sala 110
90035-003 Porto Alegre RS - Brazil
Tel.: +55 51 3308-5691



prc@springeropen.com