

Valores humanos: categorias de análise e suas implicações para a pesquisa em Administração

Resumo

Diversos pesquisadores têm explorado o tema “Valores” com o antecedentes do comportamento humano. Entretanto, devido à ampla popularização do conceito, não têm sido raros os casos de imprecisões conceituais e equívocos na operacionalização do conceito. Como intuito de oferecer uma referência clara a respeito do tema aos pesquisadores, buscou-se neste artigo realizar uma revisão na literatura da Psicologia Social de forma a indicar os principais achados existentes em diferentes categorias de análise. Quanto ao conceito de valores, foram identificadas duas principais correntes de pensamento: a Psicologia Social Psicológica, que se refere a valor como um atributo inerente ao sujeito e a Psicologia Social Sociológica, que propõe o valor como inerente a objetos e entes. Desta forma, enquanto a primeira se torna útil para pesquisas sobre as prioridades axiológicas pessoais, a segunda ilumina aspectos associados à criação de valor, ou seja, à atribuição de valor que o ser humano faz a produtos, serviços e outros entes. Foram apresentadas as principais abordagens a respeito da aprendizagem e do sistema de hierarquização de valores, conceitos úteis para a condução de processos de mudança. Espera-se que a revisão aqui realizada, sirva como fonte de conhecimento para escolhas ontológicas e epistemológicas conscientes no estudo sobre valores humanos na gestão organizacional.

1. Introdução

Valores pessoais – assim como organizacionais e culturais – tem sido um tema comumente explorado no campo de pesquisas que se relacionam a temáticas empresariais. Em geral, emprega-se um entendimento de valores enquanto uma característica preditora do comportamento e isso faz com que o tema desperte o interesse de acadêmicos. O tema tem sido especialmente pesquisado nas áreas de Marketing e Recursos Humanos.

A popularidade do tema, ao mesmo tempo que se deu como um reflexo do amplo desenvolvimento de teorias sobre propriedades axiológicas conduzidos por pesquisadores que se orientavam na bagagem intelectual da psicologia social, especialmente no século XX. Entretanto, essa ampla divulgação do termo também foi responsável por um outro fato: o uso indiscriminado e pouco alicerçado teoricamente nas ciências sociais.

Apesar da complexa fundamentação apresentada por diferentes teorias da psicologia social, em específico as de cunho sociológica e psicológica, a crescente onda de abordagens baseadas no princípio de auto-ajuda apresenta consigo um uso equivocado do termo “valores”. Ainda que o surgimento de novas perspectivas teóricas sempre sejam possíveis – e esperadas – caso essa seja a opção do pesquisador, imagina-se que essas novas propostas devem estar embasadas em conceitos e metodologia científica. Entretanto, não isto o que vem ocorrendo.

Diversos autores (p.e., SMITH, 2001; COVEY, 1989) têm apresentado conceitos de valores sem explicitar a origem ou fundamentação dos mesmos. Outros ainda têm operacionalizado o conceito em pesquisas quantitativas sem as devidas precauções para a criação ou adaptação de escalas (p.e., MAZADI, GHASEM-AGHAEI, ÖREN, 2008; HARTMAN; SAMRA, 2008, HARTMAN; SHIM; BARBER; O'BRIEN, 2006; STERN; DIETZ; GUAGNANO, 1998). O resultado tem sido pesquisas com aparência de cientificidade, mas pouca contribuição para o desenvolvimento do entendimento sobre o assunto.

Em parte, esta confusão se deve à proximidade do termo “valores” a outros como motivação, crenças e prioridades, aplicados na literatura organizacional, de certa forma, sob uma tendência de um certo modismo. Por outro lado, o falta de conhecimento das evoluções teóricas

históricas do conceito podem estar sendo determinantes para o alto volume de produções que desconsideram o desenvolvimento conceitual e operacional já desenvolvido nas diferentes correntes de pensamento científico sobre valores.

Este artigo possui como objetivo realizar uma exposição das principais perspectivas teóricas a respeito de valores humanos. Espera-se, desta forma, oferecer ao leitor um conhecimento das evoluções já obtidas na produção científica sobre o tema e um material de referência para correção de rumos e precisão conceitual para pesquisas em valores.

2. Referencial Teórico

2.1 Conceito de Valor

O termo “valor” é amplamente utilizado no vocabulário popular. Valor pode ser entendido como um nível mais alto de avaliação, como empregado na expressão “conferir valor a algo ou alguém” (ROHAN, 2000, p. 256). Entretanto, a visão mais contemplada na literatura de valores aborda o conceito sob uma diferente perspectiva. O termo “Valor” tem sido mais estudado como substantivo que como verbo. Ao invés de iluminar o processo de valorar, pesquisadores têm direcionado seus entendimentos sobre valores para as prioridades expressas no processo de valoração. Ou seja, as pessoas valorizam de acordo com suas prioridades de valor. (ROHAN, 2006). Assim, entender o conteúdo substantivo dos valores significa iluminar o entendimento sobre aspectos como as escolhas humanas, a estabilidade da personalidade e o processo de mudança individual e coletivo.

Ao realizar uma revisão da literatura sobre valores, Schwartz (2006, p. 56) identificou cinco traços citados frequentemente em diversas definições conceituais. Um valor é entendido como: “1) uma crença; 2) que pertence a fins desejáveis ou a formas de comportamento; 3) que transcende as situações específicas; 4) que guia a seleção ou avaliação de comportamento, pessoas e acontecimentos; e 5) que se organiza por sua importância relativa a outros valores para formar um sistema de prioridades de valores. Apesar de esclarecedores, esses traços não representam o conteúdo substancial dos valores humanos.

Para facilitar a discussão a respeito do conceito de valores, foram identificadas e apresentadas no quadro 1 as definições de alguns teóricos a respeito do termo.

Quadro 1: Definições de valores

Autor	Conceito
Thomas e Znaniecki (2004, p. 110)	<i>"Cualquier dato que tenga un contenido empírico accesible a los miembros de un grupo social y un significado con respecto al cual se sea o se pueda ser objeto de actividad"</i> .
Kluckhohn (1951, tradução nossa)	“É uma concepção, explícita ou implícita, própria de um indivíduo ou característica de um grupo, acerca do desejável, que influi na seleção dos modos, meios e fins de ação acessíveis”.
Rokeach (1973, p. 25, tradução nossa)	São crenças duradouras que “guiam e determinam atitudes em relação a objetos e situações, ideologia, apresentação do self a outros, avaliações, julgamentos, justificações, comparações de si com outros e tentativas de influenciar outros”.
Rohan (2000, tradução nossa)	"Valor: é um princípio analógico implícito construído a partir de julgamentos sobre a capacidade das coisas, pessoas, ações e atividades para prover a melhor forma de vida possível".
Ros (2006, p. 96)	“Os valores são crenças hierarquizadas sobre estilos de vida e formas de existência que orientam nossas atitudes e comportamentos”
Schwartz (2006, p. 58)	“Metas desejáveis e transituacionais, que variam em importância, servem como

	princípios na vida de uma pessoa ou de outra entidade social”.
Gouveia (2008, p. 55)	“Admitimos as seguintes características consensuais para a definições de valores: (a) são conceitos ou categorias; sobre estados desejáveis de existência; (c) transcendem situações específicas; (d) assumem diferentes graus de importância; (e) guiam a seleção ou avaliação de comportamentos e eventos, e (f) representam cognitivamente as necessidades humanas.”
Feather (1996, p.222 apud ROHAN, 2000, p. 257, tradução nossa)	“Crenças sobre o formas desejáveis e indesejáveis de comportamento ou sobre a desejabilidade ou ainda sobre metas gerais”

O entendimento de Thomas e Znaniecki (2004) destoa dos demais apresentados, uma vez que são os únicos dentre os listados que adotam a perspectiva de que valores são inerentes a entes e não a pessoas. Para eles, valores possuem natureza extrasubjetiva e intersubjetiva, ou seja, são construídos na interação social, quando indivíduos conferem significados compartilhados a objetos. Todos os demais autores citados no Quadro 1, entendem valores como sendo inerentes ao sujeito. Este aspecto – o lócus dos valores – será explorado em um tópico específico mais adiante neste artigo.

Há semelhanças e diferenças nas definições dos teóricos aqui abordados. Kluckhohn (1951, p. 443-444) definiu valores como uma concepção, no sentido de dizer que é uma construção lógica que não representa somente uma preferência, mas uma preferência justificada moral, estética ou racionalmente. Gouveia (2008) também ressalta o componente cognitivo dos valores humanos.

Rokeach (1973), Ros (2006) e Feather (1996, p.222 apud ROHAN, 2000) consideram valores como crenças, alinhando-se com a constatação de Schwartz (2006) de que valores são comumente vistos na literatura enquanto crenças. Rokeach (1973, p. 6-7) destaca que crenças possuem não apenas componentes cognitivos, mas também afetivos e comportamentais, fornecendo assim um entendimento distinto do apresentado por Kluckhohn (1951). Para Rokeach (1973), o componente afetivo se faz presente pelo fato de que há uma carga emocional no processo de valorar e o componente comportamental se caracteriza pelo fato de que valores conduzem à ação quando ativados.

Para Rohan (2000, p. 263), valores são um princípio analógico para alcançar o *eudaimonia*, palavra grega presente na filosofia aristotélica, que significa “a forma de viver mais prazerosa e produtiva possível”. Aristóteles defendia que a *eudaimonia* é o objetivo essencial da vida humana. Rohan entende que as pessoas adotam esse ideal como referência no processo analógico de conferir valor.

Schwartz (2006), por sua vez, defende que valores são metas para satisfazer três requisitos universais: as necessidades humanas biológicas, de interação social coordenada e requisitos para o correto funcionamento e sobrevivência dos grupos. Este entendimento é distinto do apresentado por Lewin (1952, p. 41 apud ROHAN 2000), que defende que “valores não são metas, pois “o indivíduo não tenta ‘alcançar’ a meta de justiça, mas justiça é um ‘orientador’ do seu comportamento” (p. 257).

O autor deste artigo entende valores como crenças, concordando com a visão de Rokeach (1973) de que valores possuem componentes cognitivos, afetivos e comportamentais. Enquanto Schwartz (2006a) e Gouveia (2008) entendem que valores são transituacionais, isto é transcendem situações específicas, o autor deste artigo entende que valores podem ser considerados como relativamente estáveis, mas não transituacionais. Entendemos que o contexto no qual o indivíduo se encontra pode alterar seu entendimento sobre o que é desejável. Uma vez que se entende que as expectativas desejáveis pelos grupos sociais estão presentes na formação

dos valores humanos (ROKEACH, 1973; SCHWARTZ, 2006a; KLUCKHOHN, 1973; ROHAN, 2000), a alteração do grupo com o qual o indivíduo interage pode alterar o padrão de prioridades de valores de uma pessoa. Além disso, entendemos que situações que fogem da normalidade, como crises, podem ativar prioridades de valor diferentes daquelas presentes em situações rotineiras. Entretanto, apesar do entedimento de que valores não são transituacionais, acredita-se que são suficientemente estáveis para conferir identidade e alguma previsibilidade ao homem.

2.1.2. Lócus: Valor no indivíduo ou no objeto?

Os estudos em valores apresentam duas vertentes quanto ao entendimento sobre o lócus dos valores. Onde estão os valores: na pessoa ou no objeto?

Rokeach (2000, p. 256) afirma que o dilema do lócus do valor não é fácil de ser resolvido, uma vez que há diversos autores com explicações plausíveis para defender cada uma das abordagens. Ele cita Thomas e Znaniecki (2004), Handy (1970), Perry (1954), Lewis (1962), Hilliard (1950), Katz e Stotland (1959), Jones e Gerard (1967) e Campbell (1963) como exemplos de teóricos que entendem valores como sendo inerentes ao objeto.

Thomas e Znaniecki (2004, p 110-111), afirmam que objetos ou entes são dotados de valor quando adquirem significado construído na interação social. Em outras palavras, quando grupos atribuem significado a um objeto, este passa a ser um ente possuidor de valor. Para eles, valores podem ser sensoriais, como um instrumento, moeda ou alimento; podem também ser parcialmente imaginários, abrangendo palavras e imagens, como ocorre o caso de uma poesia; além disso, um valor pode ser formado na imaginação, como ocorre no caso de uma teoria científica. Este é um exemplo de abordagem que designa valor ao objeto, e não ao indivíduo.

Dentre os que entendem que o valor reside no indivíduo, são destacados Allport, Vernon e Lindzey (1960), Kluckhohn (1951), Kluckhohn e Strodtbeck (1961), Maslow (1959), Charles Morris (1956), Brewster Smith (1969), Robin Williams (1968) e Woodruff e DiVesta (1948). Além desses citados, a revisão da literatura permitiu identificar outros teóricos que se posicionam com o entedimento de que o valor se encontra no indivíduo (p.e., ROHAN, 2000; ROS, 2006; GOUVEIA et al, 2008; SCHWARTZ, 2006).

A escolha de Rokeach (1973) por esta segunda abordagem é justificada na citação abaixo:

"[...] o estudo dos valores de uma pessoa é provavelmente muito mais útil para a análise social que um estudo de valores presentes em objetos. [...] Eu sugeri em outro local (Rokeach, 1968b), que ao comparar o poder relativo do conceito de valor focado no indivíduo contra outros conceitos, estaremos lidando com um conceito que é mais central, mais dinâmico, mais econômico, um conceito que convida a uma maior colaboração entusiástica interdisciplinar." (p. 5, tradução nossa)

Pode-se observar que embora ambas perspectivas sejam úteis para o entendimento social, há expoentes acadêmicos presentes tanto na abordagem de lócus do valor no indivíduo quando no objeto. Entretanto, é possível observar há um certo predomínio na escolha pela primeira visão em estudos mais recentes sobre valores.

2.1.3 Níveis de análise em valores

Agle e Caldwell (1999) realizaram uma revisão da bibliografia a respeito de valores e identificaram diferentes níveis de análise na literatura. Eles identificaram que o nível no qual se encontra a maior parte dos estudos é o individual. Os "valores organizacionais" também têm recebido considerável atenção. Além destes, também foram citados os valores institucionais, sociais e globais, menos abordados na literatura que os dois primeiros.

Este artigo trata de valores pessoais, adotando o indivíduo como unidade de análise.

2.1.4 Valores positivos e negativos

Os valores possuem caráter positivo/negativo? Há valores considerados indesejáveis? Kluckhohn (1951) faz essa distinção e é seguido por Rokeach (1973, p. 7) na mesma opinião. Este último faz a distinção entre valores prescritivos e proscritivos, indicando que determinados valores são, respectivamente desejados ou indesejados. Para ressaltar esse aspecto, Rokeach (1973, p. 16) cita a diferenciação entre valores-B (*being*) e valores-D (*deficiency*) – valores de baixa e alta ordem - de Maslow (1959) de forma a indicar que alguns valores são mais desejáveis. Feather (1996, p.222 apud ROHAN, 2000, p. 257) acredita que valores são crenças relacionadas a formas desejáveis ou indesejáveis de comportamento, indicando, assim como Kluckhohn e (1951), Rokeach (1973) e Lewin (1952, p. 41 apud ROHAN, 2000, p. 257) que há valores positivos e negativos.

Gouveia (2008, p. 53), por sua vez, propõe um modelo que assume a natureza benevolente ou positiva dos seres humanos, somente admitindo valores positivos. Ele afirma que valores como “poder” podem ter significado negativo para algumas pessoas, mas sua essência é positiva.

2.1.5. Valores Instrumentais e Terminais

Diversos filósofos como Lovejoy e Hilliard, antropólogos como Kluckhohn e psicólogos como English defenderam que que valores se referem a modos de conduta ou estados-fim desejáveis. Estados fins seriam caracterizados enquanto fins em si próprios e modos de conduta podem ser entendidos como meios para um fim (AGLE; CALDWELL, 1999, p. 359). Alguns teóricos concentraram suas atenções em valores enquanto modos de conduta (FRENCH; KAHN, 1962; KOHLBERG, 1963; PIAGET, 1965; SCOTT, 1965), outros focaram em estudar valores enquanto estados-fim de existência (ALLPORT; VERNON; LINDZEY, 1960; MASLOW, 1959; MORRIS, 1956, ROSENBERG, 1960; SMITH, 1969; WOODRUFF, 1942) (ROKEACH, 1973).

Rokeach (1973, p. 7) se posiciona quanto ao assunto afirmando que valores são compostos tanto por meios de conduta quanto por estados-fim de existência. Seu instrumento de mensuração de valores contemplou ambos os tipo de valor, que ele chamou, respectivamente, de valores instrumentais e terminais. Todavia, Schwartz (2006a, 2006b), realizou pesquisas que indicaram que essa classificação entre valores instrumentais e terminais se refere mais a uma diferenciação semântica que uma diferença de valores propriamente dita, pois não foi encontrado suporte para a utilidade da distinção entre as duas categorias de valores.

2.1.6 Como valores são aprendidos?

Para Kluckhohn (1951) os valores pessoais estão relacionados à cultura de diferentes grupos nos quais o indivíduo se insere ao longo da vida. Através da interação social, as pessoas desenvolvem seus valores. Estes serão formados por preferências racionais e com base moral, apresentando, assim, características de algo desejável. Tais valores refletem características culturais, ainda que inclua aspectos de metas individuais, de grupo e da sociedade.

Rokeach (1973), assim como Kluckhohn (1951), considera a influência de expectativas sociais no desenvolvimento dos valores. Entretanto, ele acrescenta algumas observações quanto ao processo de aprendizagem dos valores individuais. Rokeach (1973, p.6) sugere que o indivíduo, com o passar do tempo e desenvolvimento da maturidade, se defronta com situações sociais nas quais valores são confrontados, criando uma competição entre eles. Como exemplo,

ele cita dilemas como ser honesto ou obter sucesso e buscar reconhecimento social ou auto respeito.

Os valores, para Rokeach (1973), são aprendidos isoladamente, de forma absoluta. Um indivíduo é ensinado ao longo de sua vida que precisa ser honesto e também que precisa obter sucesso. Em determinados contextos, no entanto, a integração dessas duas orientações podem ser caracterizadoras de um conflito. Por meio do processo de maturação, o homem aprende a integrar esses valores isolados em um sistema hierarquicamente organizado. Neste sistema, os valores são ordenados em importância relativa a outros valores. Essa hierarquização permite ao indivíduo desenvolver um padrão de preferências que confere estabilidade à identidade humana.

O processo de confrontação entre valores ressaltado por Rokeach (1973) também foi considerado por Rohan (2000, p. 256). Ela afirma que o processo de avaliação de prioridades que ser humano faz constantemente para lidar com estímulos do ambiente é auxiliado por informações coletadas em experiências passadas. Ela sugere que, quando coletadas e organizadas, essas informações atuam como um princípio analógico que possibilita a atribuição de significado a novos eventos e objetos. Uma vez que esse princípio analógico tende a se repetir em diferentes situações e momentos, Rohan (2000, p. 256) acredita que esse processo está relacionado à aprendizagem dos valores.

De certa forma, a revisão da bibliografia mostra que há uma tendência a pensar que valores são aprendidos ao longo da vida, especialmente na fase de maturação, na qual desenvolve-se um padrão de preferências hierarquizadas que guiam escolhas, conferindo identidade e constância aos indivíduos.

2.1.7 Concepções do Desejável ou Desejado?

A discussão a respeito do processo de aprendizagem dos valores conduz a uma discussão presente na literatura. Valores são concepções do desejável? Ou seja, são manifestação do que a sociedade ou o grupo espera que os indivíduos façam? Ou valores seriam concepções do desejado? Ou seja, seriam valores produtos das escolhas individuais, que refletem pensamentos e escolhas desprovidos de influências sociais?

Smith (1969, p. 116 apud ROKEACH, 1973, p. 9) indica que esta é uma discussão complexa presente na agenda da pesquisa axiológica. Braithwaite e Scott (1991) sugerem que há um consenso na literatura no sentido de que os valores são concepções do desejado e não do desejável. Por outro lado, Schwartz (2006, p. 56) afirma que, em sua revisão sobre a literatura de valores, identificou que há uma tendência a acreditar que valores pertencem a fins desejáveis.

Diante da diferença de opinião entre os autores, optou-se por verificar entre algumas das obras mais citadas em valores qual é a posição adotada sobre essa questão. Teriam os estudos de valores alcançado uma convergência de pensamento no sentido de considerar o desejado – e não o desejável - como aspecto essencial dos valores? Haveria um predomínio da visão de que valores enquanto representações de fins desejáveis? Opta-se aqui por analisar o que alguns autores disseram sobre o tema ao longo dos anos.

Kluckhohn (1951) ressalta que valores são compostos pelo desejável, ou seja, por aspectos que representam o que as pessoas deveriam desejar. O autor associa valores ao desenvolvimento das necessidades individuais e ao papel de adequação às normas sociais. Essa adequação é apresentada como fundamental no processo de manutenção da ordem. Ele argumenta que:

“Los valores definen los límites del costo permisible para la satisfacción del impulso de acuerdo con el orden total de las metas permanentes, jerárquicamente dispuestas,

de la personalidad, los requerimientos de esta y del sistema sociocultural para que haya orden, la necesidad de respetar los intereses de los otros, y del grupo como un todo, en la vida social.” (KLUCKHOHN, 1951, p. 447-448).

Quanto à busca pela adequação às expectativas sociais que se fazem presente na formação dos valores, Kluckhohn (1951) ressalta que essas expectativas não se reduzem ao que é moral, mas inclui aspectos estéticos e cognoscitivos.

Rokeach (1973), em sua definição de valores, opta por não utilizar o termo “concepção do desejável”, substituindo-a por “concepção do preferível”. Esta mudança se explica pelo fato de que Rokeach (1973, p. 9-10) acredita que “concepções do desejável” se referem a preferência por um ou outro comportamento em oposição a outro. Entretanto, ele salienta que nem sempre os comportamentos escolhidos se devam a expectativas sociais. Como exemplo, ele cita que os tipos de comida escolhidos pelas pessoas tendem mais a ser uma escolha de preferência pessoal que uma tentativa de atender a uma demanda social.

Percebe-se que Rokeach (1973) defende que os valores possuem um papel nas representações cognitivas das necessidades pessoais e das normas da sociedade. Assim, autor se posiciona como um defensor da presença de aspectos desejados e desejáveis na formação dos valores ao afirmar que valores são “concepções de algo preferido pessoal ou socialmente” (ROKEACH, 1973, p. 10). Ele ressalta também que diferentes grupos sociais podem ter expectativas sociais distintas, o que pode levar um indivíduo a atender diferentes normas sociais dependendo do contexto em que se encontra.

Rohan (2000, p. 263-264), por sua vez, afirma que valores não são apenas guias para a sobrevivência, mas orientações para o alcance da melhor forma possível de viver. Ela afirma que as pessoas não desejam algo por ser bom, mas julga algo como bom porque a deseja, posicionando o desejado em preponderância em relação ao desejável na formação de valores. Assim, a autora defende que os valores possuem um caráter de busca pelo desejado mais latente que o defendido por Rokeach (1973) e ainda mais diferente da abordagem de Kluckhohn (1951).

As visões expostas sugerem que a visão de consenso quanto ao papel do desejado na formação dos valores apresentada Braithwaite e Scott (1991 apud ROHAN, 2000, p. 262-263) não parece refletir o estado atual da literatura sobre valores. Há diferentes visões e entendimentos a respeito do tema. Enquanto há quem acredite que valores são concepções do desejado (ROHAN, 2000) e também existe quem a entenda enquanto concepções do preferível – logo, desejado e desejável (ROKEACH, 1973). Há também quem interprete valores como concepções do desejável (KLUCKHOHN, 1951; FEATHER, 1996, apud ROHAN, 2000), o que indica que não parece haver um consenso em qualquer dos sentidos, embora haja uma tendência de interpretá-los como relacionados ao que é desejável.

O autor deste artigo entende que valores são, em grande parte, reflexos do que é esperado pela sociedade. As pessoas tendem a se identificar com grupos, mesmos pequenos, e repetir e se adaptar ao que é desejável por esses grupos. Entretanto, em algum momento, deve haver um espaço para a manifestação do que é desejado pelo indivíduo. Se os valores do homem fossem um mero produto do meio, não haveria espaço para mudança e surgimento de novos padrões de expectativas sociais. Ou seja, caso se entenda que valores são meramente concepções do desejável, como explicar a introdução dessas concepções do desejado nas sociedades? Parece razoável pensar que essas concepções “sempre estiveram lá”? No entendimento aqui apresentado, não parece, pois acredita-se que alguém ou um grupo de pessoas desejou pela primeira vez aquilo que veio a se tornar desejado.

2.1.8 Sistema de Valores

De que forma valores se relacionam uns com os outros? O debate sobre essa questão não é recente e diversos pesquisadores (p.e., BRAITHWAITE; LAW, 1985; CROSBY et al., 1990; FEATHER; PEAY, 1975) criaram dimensões de valores independentes, sem propor estruturas coerentes de sistema de valores (SCHWARTZ, 2006a, p. 60, 61).

Rokeach (1973), entretanto, propôs que alguns valores devem ser interdependentes por estarem em oposição. Ele afirmou que os valores se organizam em sistemas e que em dadas situações, alguns – e não somente um – valores são ativados. Como é improvável que as pessoas consigam se comportar de forma igualmente compatível com todos os valores, Rokeach defende a idéia de que os valores são organizados em sistemas. Para ele, um sistema de valores é uma “organização aprendida de princípios e regras para auxiliar uma pessoa a escolher entre alternativas, resolver conflitos e tomar decisões” (ROKEACH, 1973, p. 14, tradução nossa).

Embora Rokeach tenha salientado para a existência de uma relação sistemática entre valores, ele não chegou a desenvolver um modelo teórico propondo uma organização estrutural dos valores humanos. Entretanto, algumas de suas idéias foram observadas e desenvolvidas por Shalom Schwartz, que defende que valores se organizam de acordo com sua importância relativa aos demais para formar um sistema de prioridade de valores (SCHWARTZ, 2006a, 2005a). Schwartz afirma que a chave para identificar a estrutura das relações é a idéia de que as ações desenvolvidas para a realização de cada tipo de valor têm consequências psicológicas, práticas e sociais, que podem representar conflitos ou compatibilidades quanto aos tipos de valor.

Essa idéia de oposição e compatibilidade de valores se encontra presente na proposta teórica de Schwartz das relações entre os tipos de valores. Schwartz (2006, 2005a) propõe um padrão de relações teóricas de conflito e congruência entre os tipos motivacionais. Os valores, em seu modelo, estão dispostos em um círculo, conforme indicado na Figura 1. A proximidade entre tipos motivacionais em qualquer uma das direções ao redor do círculo denotam semelhanças entre as suas motivações subjacentes. A distância entre os tipos motivacionais denotam antagonismo entre suas motivações subjacentes.

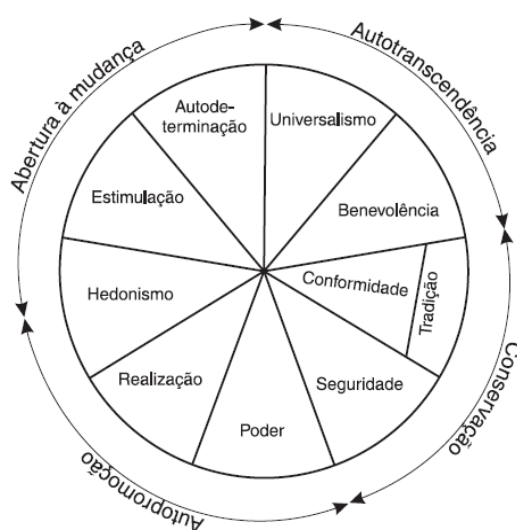


Figura 1. A estrutura de relações dos tipos de valores motivacionais proposta por Schwartz
Fonte: Teixeira e Monteiro (2008, p. 208)

As oposições entre tipos motivacionais antagônicos podem ser melhor compreendidas na representação das duas dimensões bipolares que compõem o modelo. Enquanto uma dimensão contrasta “abertura à mudança” e “conservação”, a outra opção “autopromoção” com “autotranscendência”.

A teoria de Schwartz discrimina dez tipos motivacionais que formam um continuum de motivações interrelacionadas, dispostas na estrutura circular na qual os valores se inserem. Schwartz (2005a, p. 31) argumenta que conceber os valores como inseridos em uma estrutura circular traz implicações para as relações dos valores com outras variáveis. Isso significa que os valores se relacionam com outras variáveis de forma integrada.

A relação de conflito entre valores presente na teoria de Schwartz foi contestada por Gouveia et al. (2008). Ele, ao defender, assim como Maslow (1954 apud GOUVEIA et al, 2008, p. 49), que o homem possui uma natureza essencialmente benévola, interpretou o modelo de Schwartz como ambíguo e decidiu propor uma outra forma de entendimento a respeito de valores humanos e de como se organizam. O modelo de Gouveia (2003 apud GOUVEIA et al, 2008) organiza as duas funções propostas dos valores (guiar comportamentos e dar expressão às necessidades humanas), conforme dispostas na figura 2.

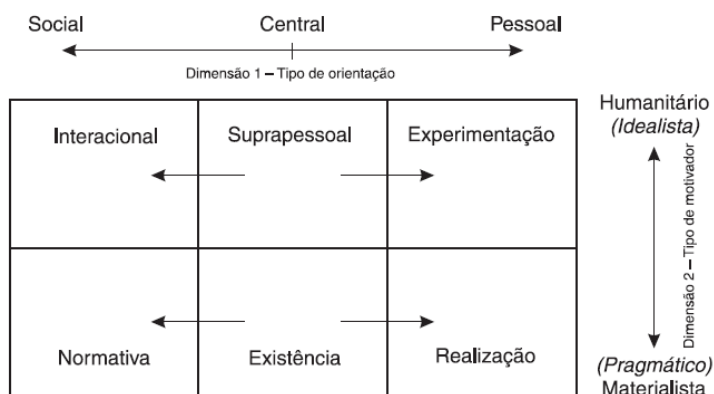


Figura 2. Dimensões, funções e subfunções dos valores básicos, conforme propostas por Gouveia (2003)
 Fonte: Gouveia et al. (2008, p. 59)

O eixo horizontal no modelo de Gouveia corresponde à função de guiar os comportamentos e é expressa por meio do “Tipo de orientação”. O eixo vertical se refere ao “Tipo de motivador” e está associado à função de expressão das motivações humanas.

Como resultado do cruzamento entre os eixos, são apresentadas seis subfunções valorativas: interacional (necessidades de pertença, amor e afiliação), suprapessoal (necessidades estéticas e de estabilidade na organização cognitiva), experimentação (necessidade fisiológica de satisfação, princípio do prazer), normativa (representação cognitiva da necessidade de controle), existência (necessidades fisiológicas mais básicas e necessidade de segurança) e realização (necessidades de auto-estima). A partir de cada um das subfunções valorativas, Gouveia et al. (2008) propõem três valores subjacentes, compondo um total de dezoito valores. As subfunções valorativas “suprapessoal” e “existência” constituem a espinha dorsal da organização funcional dos valores, em razão de sua centralidade entre a orientação social e pessoal.

Conclusão

Os cientistas sociais têm, ao longo dos anos, empregado esforços para explicar a cadeia de antecessores do comportamento humano. Os valores parecem estar associados a distintas facetas do comportamento, como o contato intergrupar, a cooperação, a orientação política, o comportamento pró-ambiental, o uso de regras de justiça e a solução de conflitos (ROS, 2006).

Assim, teorias sobre os valores humanos têm sido desenvolvidas no sentido de oferecer um melhor entendimento sobre a complexidade humana e a previsibilidade de suas ações. Alguns desses estudos têm sido úteis para iluminar aspectos corporativos, o que tem estimulado uma geração de conhecimento interdisciplinar que relaciona valores humanos e problemáticas do ambiente empresarial.

Este estudo apresentou como objetivo central realizar uma exposição das principais perspectivas teóricas a respeito de valores humanos. Nesse artigo buscou-se oferecer ao leitor um conhecimento das evoluções já obtidas na produção científica sobre o tema e um material de referência para correção de rumos e precisão conceitual para pesquisas em valores.

Foram apresentadas as principais perspectivas teóricas em diversas categorias de análise. Quanto ao conceito de valor, foi realizada a explicação a respeito das perspectivas que justificam o entendimento compartilhado de que valor pode estar associado a um nível mais alto de avaliação (um substantivo) ou o ato de valorizar (verbo). Estas duas perspectivas são úteis para embasar, respectivamente, as abordagens que focam as prioridades humanas e o ato de valorizar algo. Esta última é especialmente relevante para as áreas de Finanças e Marketing.

Quanto ao lócus dos valores, esta revisão apresenta um conceito pouco discutido atualmente: o de que valores podem ser encontrados em quaisquer entes, e não somente em indivíduos (THOMAS; ZNANIECKI, 2004). Essa discussão pode ser válida para aspectos como formação de preço e geração de valor para o cliente. Thomas e Znaniecki (2004) destacam que objetos ou entes são dotados de valor quando adquirem um significado construído socialmente, o que parece ser uma fundamentação teórica para a idéia de valor percebido.

Em relação ao nível de análise em valores, foram encontrados estudos sobre valores pessoais, organizacionais, institucionais, societários e globais. Esta distinção é importante e deve ser considerada para que não haja confusões ao aplicar escalas e conceitos sem considerar as especificidades dos níveis envolvidos.

O conhecimento da distinção entre valores positivos e negativos possibilita avaliar o posicionamento do pesquisador em relação à natureza humana. Esta consciência ontológica é essencial para a clareza da exposição da fundamentação filosófica da abordagem em valores a ser adotada. Já o posicionamento diante da distinção entre valores terminais e instrumentais ajuda a corrigir comuns erros em construções de escalas.

As diferentes abordagens expostas a respeito da aprendizagem e sistemas de valores estimulam a reflexão a respeito de algumas práticas organizacionais como a de programas para mudança de valores. As perspectivas aqui apresentadas sugerem que a aprendizagem de valores não é um processo tão facilmente administrado que permita mudanças arbitrárias, como alguns gestores e pesquisadores parecem afirmar. Esta questão inclui uma dimensão ética na discussão sobre programas de mudança de valores.

Além disso, a discussão de valores enquanto concepções do desejado ou do desejável também foi exposta. Esta categoria de análise pode ser útil para o entendimento de fenômenos culturais e a formação de ondas de tendências comportamentais. Permite também avaliar até que ponto as prioridades humanas são influenciadas pelas mudanças nas expectativas sociais, aspecto esse relevante para pesquisas sobre consumo.

Acredita-se que com este artigo foi cumprido o objetivo de apresentar e confrontar as principais categorias de análise apresentadas na discussão sobre valores humanos. Como sugestões para pesquisas futuras, sugerem que seja realizado um trabalho similar a este, mas direcionado às questões que envolvem a operacionalização do conceito de valores, indicando as principais escalas apresentadas na literatura e as características de cada uma. Acredita-se que esse avanço, aliado a esse artigo, poderiam servir como textos de apoio para pesquisadores de valores humanos que desejem se inserir no processo de geração de conhecimento presente na literatura.

Bibliografia

AGLE, Bradley R; CALDWELL, Craig B. Understanding research on values in business. **Business and Society**, v.38, n.3; p. 326-387, 1999.

ANES. **American National Election Studies Proposal on Basic Values**, 2006. Disponível em: < <ftp://ftp.electionstudies.org/ftp/anes/OC/2006pilot/msshach.pdf>> Acesso em: 09 abr. 2009.

BASLEVENT, C.; KIRMANOGLU, H. **The Role of Basic Personal Values in the Voting Behavior of Turkish People**, Instambul: Istanbul Bilgi University, 2008. Disponível em: < <http://ssrn.com/abstract=1307031>>. Acesso em: 08 abr. 2009.

BILSKY, W. **PVQ 21 Portuguese Version** [mensagem pessoal]. Mensagem recebida por <martaslombardi@gmail.com> em 18 outubro 2008.

BRAITHWAITE, V.; LAW, H. G. Structure of human values: Testing the adequacy of the Rokeach Value Survey. *Journal of Personality and Social Psychology*, número 49, p. 250-263, 1985.

CHANG, H. W.; LIN, G. Effect of Personal Values Transformation on Leadership Behaviour. In: **Total Quality Management & Business Excellence**, 19 (1-2), Abingdon, p. 67-77, 2008.

COVEY, Stephen. **Os Sete Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes**. São Paulo: Editora Best Seller, 1989.

DAVIDOV, E.; SCHMIDT, P.; SCHWARTZ, S. H. Bringing values back in: The adequacy of the European Social Survey to measure values in 20 countries. **Public Opinion Quarterly**, vol. 72, 3, p. 420-445, 2008.

DAVIDOV E.; MEULEMAN, B. ; BILLIET, J.; SCHMIDT, P. Values and Support for Immigration: A Cross-Country Comparison. **European Sociological Review**, 24(5), p. 583-599, 2008.

EUROPEAN SOCIAL SERVICE EDUCATION NET, 2009. Disponível em: < <http://essedunet.nsd.uib.no/>>. Acesso em: 08 abr. 2009.

GOUVEIA, V.V.; MILFONT, T.L.; FISCHER, R.; SANTOS, W.S. Teoria funcionalista dos valores humanos. In: TEIXEIRA, M. L. M. **Valores Humanos & Gestão: novas perspectivas**. São Paulo: Editora Senac, p. 47-80, 2008.

GOUVEIA, V.V.; MARTÍNEZ, E.; MEIRA, M.; MILFONT, T. L. A estrutura e o conteúdo universais dos valores humanos: análise fatorial confirmatória da tipologia de Schwartz. **Estudos de Psicologia**, 6 (2). p. 133, 142, 2001.

HAIR, J. F. Jr; BABIN, B.; MONEY, A. H.; SAMOUEL, P. **Fundamentos em Métodos de Pesquisa em Administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HARTMAN, J. B.; SHIM, S.; BARBER, B.; O'BRIEN, M. Adolescents Utilitarian and Hedonic Web Consumption Behavior: Hierarquical Influence of Personal Values and Innovativeness. In: **Psychology & Marketing**, 23 (10), Hoboken, 2006.

HARTMAN, J; SAMRA, Y. M. Impact of Personal Values and Innovativeness on Hedonic and Utilitarian Aspects of Web Use: an Empirical Study among United States Teenagers. In: **International Journal of Management**, 25 (1), Poole, 2008.

KAHLE, L. Using list of values (LOV) to understand consumers. **The Journal of Consumer Marketing**, v.6, n.3, 1989.

_____. Alternative measurement approaches to consumer values: the list of values (LOV) and values and life style (VALS). **Journal of Consumer Research**, v. 17, 1990.

KAMIA, M. **Valores pessoais como antecedentes do comportamento proativo nas organizações**. Dissertação (Mestrado em Administração), Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2007.

KLUCKHOHN, C.K.M. Values and value orientation in the theory of action. In: PARSONS, T.; SHLDS, E.(eds). **Toward a general theory of action**. Cambridge, MA, Harvard University Press, 1951.

MARTÍNEZ, J. J. V. Procedimentos de escala para medição de valores. In: ROS, M.; GOUVEIA, V.V. **Psicologia social dos valores humanos: desenvolvimentos teóricos, metodológicos e aplicados**. São Paulo: Editora Senac, p. 151-180, 2006.

MAZADI, Z.; GHASEM-AGHAEI, N.; ÖREN, T. I. Prelude to cultural software agents: cultural backgrounds in agent simulation. Agent-directed simulation symposium, p. 135-142, 2008. Disponível em: < <http://portal.acm.org/citation.cfm?id=1400566> > Acesso em: 09 abr. 2009.

MORGAN, Gareth. Paradigmas, metáforas e resolução de quebra-cabeças na teoria das organizações. IN: *Revista de Administração de Empresas*, São Paulo, v. 45, n. 1, p. 58-71, 2005.

ROHAN, Meg J. A rose by any name? The values construct. **Personality and Social Psychology Review**, v.4, n.3, 2000.

ROKEACH, M. **The nature of human values**. New York: Free Press, 1973.

ROS, M. Valores. Atitudes e comportamento: uma nova visita a um tema clássico. ROS, M.; GOUVEIA, V.V. **Psicologia social dos valores humanos**: desenvolvimentos teóricos, metodológicos e aplicados. São Paulo: Editora Senac, p.87-114, 2006.

PORTO, J. B. Mensuração de valores no Brasil. In: TAMAYO A.; PORTO, J. B. **Valores e comportamentos nas organizações**. Petrópolis: Vozes, p. 93-119, 2005.

SCHWARTZ, S. H. Valores humanos básicos: seu contexto e estrutura intercultural. In: TAMAYO A.; PORTO, J. B. **Valores e comportamentos nas organizações**. Petrópolis: Editora Vozes, p. 17-55, 2005a.

_____. Validade e aplicabilidade da Teoria de Valores. In: TAMAYO A.; PORTO, J. B. **Valores e comportamentos nas organizações**. Petrópolis: Editora Vozes, p. 56-95, 2005b.

_____. Há aspectos universais na estrutura e no conteúdo dos valores humanos? In: ROS, M.; GOUVEIA, V.V. **Psicologia social dos valores humanos**: desenvolvimentos teóricos, metodológicos e aplicados. São Paulo: Editora Senac, p.55-85, 2006a.

_____. **Basic Human Values**: An Overview. Jerusalem: Hebrew University, 2006b.

_____. Value Orientations: Measurement, Antecedents and Consequences across Nations. In: JOWELL, R.; ROBERTS, C.; FITZGERALD R. **Measuring Attitudes Cross-Nationally: Lessons from the European Social Survey**. London: Sage, p. 161-193, 2007.

_____. **PVQ 21 Portuguese Version** [mensagem pessoal]. Mensagem recebida por <martaslombardi@gmail.com> em 18 outubro 2008.

SILVA, L. S. **Valores organizacionais e valores humanos como fatores de impacto no bem estar ocupacional**. Dissertação (Mestrado em Administração), Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2007.

SMITH, Hyrum W. **O que mais importa**: O poder de viver seus valores. 1º edição. São Paulo: Best Seller, 2001.

STERN, P. C.; DIETZ, T.; GUAGNANO, G. A. A Brief Inventory of Values. In: **Educational and Psychological Measurement**, 58 (6), thousand Oaks, 1998.

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

TAMAYO, A.; SCHWARTZ, S. H. Estrutura motivacional dos valores humanos. **Psicología: Teoria e Pesquisa**, 9 (2), p. 329-348, 1993.

TEIXEIRA, M. L. M; MONTEIRO, R. S. Valores pessoais no ambiente de negócios. In: TEIXEIRA, M. L. M. **Valores Humanos & Gestão**: novas perspectivas. São Paulo: Editora Senac, p. 197-211, 2008.

THOMAS, W. I.; ZNANIECKI, F. **El campesino polaco en Europa y en América.** Madrid: CIS, 2004.

VERKASALO, M.; LÖNNQVIST, J. E., LIPSANEN, J.; HELKAMA K. **European norms and equations for a two dimensional presentation of values as measured with Schwartz's 21-item portrait values questionnaire.** 2008. Disponível em: <<http://www3.interscience.wiley.com/journal/121429315/abstract?CRETRY=1&SRETRY=0>> Acesso em: 10 abr. 2009