

# A INFLUÊNCIA DO DINHEIRO NA SOCIEDADE

Artigo realizado no âmbito da unidade curricular  
de Introdução às Práticas de Investigação

2013

**João Carlos Marques Gameiro**

Licenciatura em Psicologia na Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade do  
Algarve, Portugal

Email:

[jcmg\\_mar12@hotmail.com](mailto:jcmg_mar12@hotmail.com)

---

## RESUMO

Este estudo observou a influência do dinheiro na sociedade, analisando variáveis preponderantes no comportamento social, tais como, Deprivação Relativa, Acção Colectiva e Acção Social, baseando-nos em três hipóteses propostas inicialmente: H1- A focalização momentânea no dinheiro aumenta a privação relativa; H2- A focalização momentânea no dinheiro diminui os índices de atitude face à acção colectiva; A focalização momentânea no dinheiro diminui os índices de atitude face às acções sociais. A amostra, recolhida aleatoriamente, no café Taco d' Ouro é constituída por 56 pessoas, de ambos os sexos entre os 17 e 75 anos. O instrumento utilizado é caracterizado por um questionário, com duas condições, com activação e sem activação do dinheiro, demonstradas no jogo inicial e três escalas referentes às variáveis supracitadas, contando com duas ordens de apresentação. No que toca aos resultados e discussão dos mesmos, as hipóteses foram todas refutadas, muito possivelmente devido à escala avaliativa da Deprivação Relativa utilizada não funcionar em Portugal. Ao longo deste trabalho propomo-nos a fazer uma introdução teórica, uma descrição do método, dos instrumentos, dos resultados, discussão e conclusão.

**Palavras-chave:** Dinheiro, deprivação relativa, acção colectiva, acção social

## INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, tem-se aprofundado o estudo sobre o dinheiro a fim de dar resposta à relação indivíduo-dinheiro-sociedade. As pessoas pretendem obter dinheiro para satisfazer todas as suas necessidades pessoais e sociais, o que demonstra que este tem um papel mediador no comportamento dos indivíduos. Este papel baseia-se na procura do dinheiro como um fim em si, o que garante a satisfação de todas as necessidades do ser humano, bem como da energia potencial provocada pelo consumo e possibilidade de gastos. (Luna-Arocas & Tang, 1998).

Assim, o sistema capitalista, com o fortalecimento da economia monetária, transformou o homem em força de trabalho e, conseqüentemente, em mercadoria. Passou a ser um objecto comercializável, pois está à venda: a sua sobrevivência depende disso. Ao transformar a força de trabalho humana em objecto sujeito a leis mercadológicas, esse sistema reforçou a importância do dinheiro em detrimento do ser humano. Por ele, valores morais são deixados de lado (Russo, G. 2011).

O ser humano, como ser cultural, contamina o dinheiro com sentimentos transformando-o num objecto animado pois, ama-o, odeia-o, deseja-o e, acima de tudo, dá-lhe significados que estão além da sua mera presença material (Russo, G. 2011). O dinheiro integra dimensões afectivas, simbólicas e comportamentais que propiciam ao ser humano diferentes formas de valorização (Zeilzer, 1994, cit in Grave, 2008). Tem um significado subjectivo e afectivo, pois as pessoas desenvolvem diferentes atitudes e comportamentos a relação a ele (Belk & Wallendorf, 1990, cit in Grave, 2008).

Nos dias actuais, o dinheiro está altamente implicado na construção da identidade do ser humano. Mesmo numa sociedade marcada pelo individualismo, não é possível falar em nenhum domínio da vida humana desligado do lado social, do colectivo. Os próprios sentimentos que parecem apenas estar na esfera de pertencimento do eu, são referendados pela instância da colectividade (Russo, G. 2011).

Talvez, o ditado popular que mais sirva à nossa época seja aquele que diz: “Quando a necessidade entra pela porta, o amor salta pela janela”. O dinheiro expressa as relações de valor entre os objectos e, ao fazê-lo, reduzindo-os a um ponto de vista quantitativo, não faz distinção entre coisas e valores. Desta forma o dinheiro muda as relações entre os indivíduos, à medida que os une (Russo, G. 2011).

A privação relativa oferece um número importante de insights na investigação das atitudes do intergrupo. (Brewer & Brown, 1998; Fiske, 1998; Pettigrew, 2002; Runciman, 1966 cit in Dambrun, M. et al. 2010).

Um dos pressupostos mais importantes da teoria da privação relativa afirma que a satisfação da pessoa ou grupo, não está relacionada com as suas circunstâncias objectivas mas sim, com as suas condições relativamente às dos outros grupos ou pessoas. Isto implica que, a título de exemplo, pessoas mais desfavorecidas possam se sentir menos privadas do que pessoas bem favorecidas, devido à escolha do alvo de cada um para comparação social (Dambrun, M. 2010). Uma das hipóteses deste estudo recai sobre este facto, consistindo na tentativa de perceber se a focalização momentânea no dinheiro, neste caso de forma inconsciente, leva ao aumento dos índices de Deprivação relativa (Hipótese 1).

A privação relativa postula também que comparações desfavoráveis podem gerar sentimentos (Grant & Brown, 1995 cit in Dambrun, M. et al. 2010).

Ainda acerca do mesmo tema, alguns teóricos têm argumentado que pessoas que se sentem melhor que os outros experienciam um estado de gratificação relativa, sendo que o sentimento contrário leva mais uma vez à privação relativa (Leach et al., 2002; Martin, 1981; Smith, Spears, & Oyen, 1994; Vanneman & Pettigrew, 1972 cit in Dambrun, M. et al. 2010).

Poderíamos pensar então que se a privação relativa está associada a uma maior hostilidade exogrupo, então, a gratificação está relacionada positivamente com a tolerância, no entanto a investigação tem mostrado que a gratificação relativa pode levar a uma maior hostilidade intergrupo.

Em contexto sul-africano, percebeu-se que a hostilidade sobre os imigrantes, está provavelmente associada não só com as percepções de privação da economia mas também com o progresso e gratificação da economia (Dambrun, M. 2010)

A privação relativa tem sido aplicada com sucesso a diversas áreas psico-sociais, incluindo a acção colectiva (Gurr, 1970; see also Guimond & Dube'-Simard, 1983 cit in Dambrun, M. et al. 2010).

O núcleo central do colectivismo é representado pela relação de dependência do indivíduo face ao grupo de pertença. Segundo Schwartz (1990, in Oyserman et al , 2002 cit in Faria, L. 2008), as sociedades colectivistas são caracterizadas por obrigações mútuas e difusas, tendo os indivíduos estatutos pré-estabelecidos que não podem modificar. Quanto ao tipo de relação do indivíduo com o grupo de pertença, (Triandis 1994 e Triandis et al. 1988 cit in Faria, L. 2008) salientam que se trata de uma relação estável, na qual os interesses e os objectivos dos indivíduos se subordinam aos do grupo. De referir, ainda, que o indivíduo não pode abandonar o in-grupo, mesmo que os custos que decorrem desta pertença sejam maiores do que os respectivos benefícios. Pretendemos perceber se a focalização momentânea no dinheiro influencia a atitude face a acções colectivas (Hipótese 2) e face à acção social (Hipótese 3).

Para Weber a sociedade pode ser compreendida a partir do conjunto das acções individuais. Estas são todo tipo de acção que o indivíduo faz, orientando-se pela acção de outros. Assim, só existe acção social, quando o indivíduo tenta estabelecer algum tipo de comunicação, a partir das suas acções com os demais. No entender de Émile Durkheim a acção social tem a sua origem no exterior do indivíduo pois resulta das pressões externas que se lhe impõem. Contudo Max Weber propõe, pelo contrário, uma definição subjectiva de acção social, que tem em conta o sentido que cada indivíduo dá à sua acção. Basta que uma pessoa se situe em relação a outrem e oriente a sua acção em conformidade com as expectativas alheias para que exista acção social, mesmo quando não esteja presente o relacionamento com o outro (“ Ciências Sociais e Humanas” 2003).

Tang (1992, cit in Luna-Arocas & Tang, 1998) mostra que o sexo e a idade são variáveis que se devem ter em conta, pois pessoas mais velhas e mulheres tendem a usar o dinheiro com mais cuidado. Também Miller (1998, cit in Santos & Fernandes, 2011), demonstra que, em comparação com os homens, as mulheres têm demonstrado ser mais precavidas e ter maior interesse pela actividade de compra, tendo maior tendência a considera-la como prazerosa (Dholakia, 1999; Buttle, 1992, cit in Santos & Fernandes, 2011). Por outro lado, os homens vêem a actividade de compra como uma necessidade puramente motivada pela compra em si (Campbell, 1997, cit in Santos & Fernandes, 2011), demonstrando ser mais repetitivos, realizando compras planeadas (Buttle, 1992, cit in Santos & Fernandes, 2011), portanto, espera-se que sejam menos materialistas.

Wilhelm, Varcoe and Huebner Fridrich (1993, cit in Gąsiorowska, 2008), estudaram como as atitudes face ao dinheiro influenciam a relação entre o salário e a satisfação financeira, mostrando que o impacto das atitudes em relação ao dinheiro difere entre géneros e relaciona-se com o rendimento pessoal e a avaliação subjectiva da situação financeira. Quando as mulheres avaliam a sua situação financeira, consideram também o que o companheiro recebe, mas, por outro lado, os homens tendem a centrar-se na sua própria situação, pois são socialmente vistos como “chefes da família”. É também aceite que as habilidades de tomada de decisão mudarão conforme a idade. Especificamente, a maturidade está associada a um aumento de habilidades em usar variadas fontes de informações (Moschis, 1978, cit in Santos & Fernandes, 2011), um maior número de atributos na avaliação de um produto (Wackman; Wartella; Ward, 1977, cit in Santos & Fernandes, 2011) e maior preferência por marcas (Moore; Moschis, 1978, cit in Santos & Fernandes, 2011). Com o aumento da idade, são mais inclinados a desempenhar os aspectos funcionais de consumo (Churchill; Moschis, 1979, cit in Santos & Fernandes, 2011). Furnham (1996, cit in Moreira, 2002) indicou que o dinheiro foi considerado mais importante nos países mais pobres enquanto nos países mais ricos haveria menor preocupação em ganhar e poupar dinheiro.

Neste estudo iremos dar especial atenção às variáveis, Deprivação Relativa, Acção Colectiva, Acção Social.

## **HIPOTESES**

Hipótese 1: A focalização momentânea no dinheiro aumenta a Deprivação relativa.

Hipótese 2: A focalização momentânea no dinheiro diminui os índices de atitude face à acção colectiva.

Hipótese 3: A focalização momentânea no dinheiro diminui os índices de atitude face às acções sociais.

## **MÉTODO**

A amostra deste estudo foi recolhida de forma aleatória, no local Taco d' Ouro, sendo constituída por 56 participantes, com média de idades de 41,46 anos, (mínimo de 17, máximo de 75 anos, desvio padrão de 16,959), havendo 18 mulheres ( $\pm 32\%$ ), 36 homens ( $\pm 64\%$ ), sendo que 2 ( $\pm 4\%$ ) não responderam á questão. Dos 56 participantes 15 (26,8%) e 19 (34%) referem ter como habilitações literárias a licenciatura e o secundário, respectivamente. Relativamente ao estado civil 29 são solteiros(as), 16 casados(as), 4 em união de facto, 2 viúvos(as) e ainda 5 reponderam “outro”. Recorreu-se a um plano experimental (activação do dinheiro vs. Controlo) como plano de investigação.

## **INSTRUMENTO**

Foi utilizado um questionário dividido em duas partes, sendo a primeira constituída por um exercício de completamento de palavras, que difere consoante a condição (activação do dinheiro vs. controlo). Na condição de controlo as palavras incompletas são no total 28 e neutrais, ou seja, sem referência ao dinheiro. Na condição experimental em que existe activação do dinheiro, o exercício é constituído por 14 palavras neutrais e 14 palavras relativas a dinheiro, apresentadas de forma intercalada.

A segunda parte é constituída por três escalas: a Deprivação relativa, Acção colectiva e Acção Social.

A escala de Deprivação Relativa é composta por 14 itens preenchidos com base numa escala de Likert de 7 pontos, de 1 (discordo muito) a 7 (concordo muito). Esta escala pretende medir os índices de privação relativa e perceber as diferenças dos dois grupos. Sendo que o grupo com activação do dinheiro deverá apresentar índices de DR mais altos, significando que as pessoas se sentem mais privadas quando pensam em dinheiro.

A escala de Acção colectiva, é composta por 23 itens, também preenchidos com base numa escala de Likert de 7 pontos, de 1 (discordo muito) e 7 (concordo muito). Pontuações mais altas nesta escala reflectem uma maior predisposição para acções colectivas do que para as individuais, revelando uma maior preocupação com o próximo.

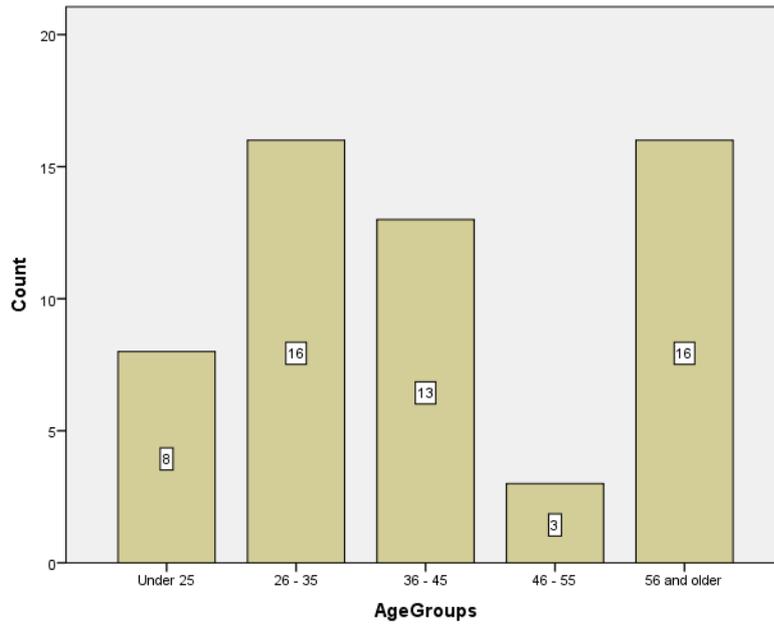
A escala de Acção Social, é composta por 23 itens, preenchidos com base numa escala de Likert de 7 pontos, de 1 (discordo muito) e 7 (concordo muito). Esta escala mede orientação para a acção social, sendo que índices mais elevados nesta escala reflectem uma menor tendência para a mesma.

## **RESULTADOS**

Procedeu-se à aplicação de 56 questionários e numa fase posterior à inserção dos dados no software SPSS 21 em quatro bases de dados diferentes respeitando a duas condições a duas ordens distintas. Seguidamente juntaram-se as quatro bases de dados numa só para por fim se tratar os dados estatisticamente, de modo a confirmar as correlações inicialmente propostas, como hipóteses.

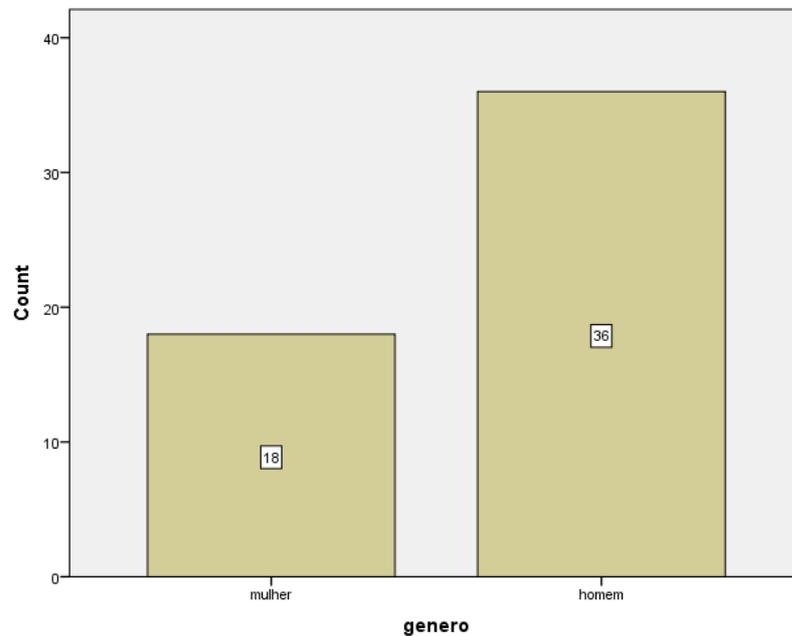
### **1. Caracterização da amostra.**

Na ilustração 1 é possível observar a distribuição das idades da amostra. Para uma maior compreensão das mesmas, foram criados grupos sendo eles, menores de 25 anos, de 26 aos 35 anos, dos 36 aos 45 anos, dos 46 aos 55 anos, e maiores de 56 anos. Verifica-se que os maiores grupos são os de 26 a 35 anos e maiores de 56, tendo ambos 16 participantes. A amostra tem uma variedade de idades considerável sendo que o grupo que conta com menos pessoas é o que compreende as idades entre os 46 aos 55 anos.



**Ilustração 1 Distribuição das idades da amostra**

Na ilustração 2 está retratado o género dos participantes da amostra, sendo que o grupo dos homens conta com 16 participantes e o das mulheres apenas com 18.

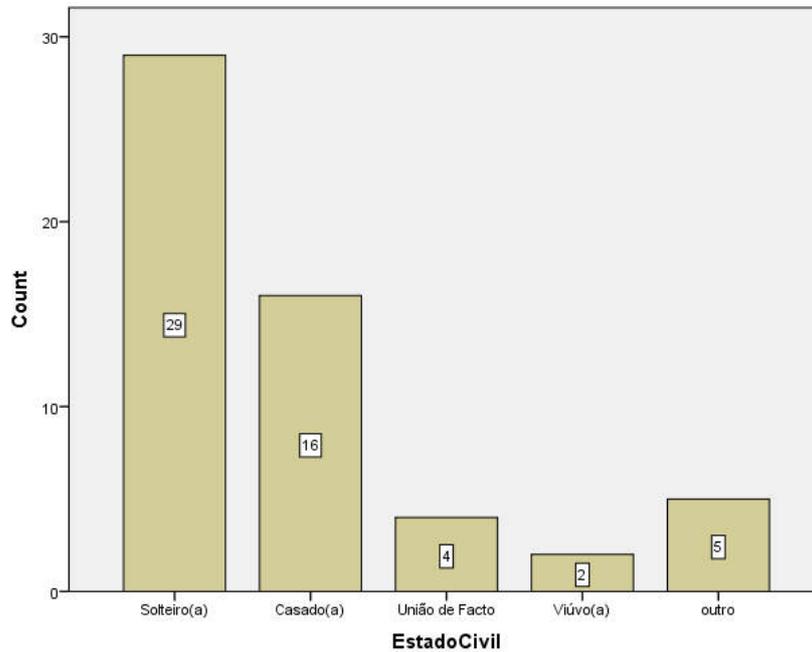


**Ilustração 2 Distribuição do género da amostra**



A ilustração 3 esboça o estado civil dos participantes da amostra. A maioria é caracterizada por 29 solteiros e 16 casados.

Os restantes participantes estão distribuídos pelos restantes estados civis.



**Ilustração 3 Distribuição do estado civil da amostra**

Ainda relativamente aos dados sociodemográficos da amostra, importa também destacar os rendimentos mensais que a caracterizam. A maioria da amostra recolhida tem como rendimento mensal entre os 1000 e 2000 euros, contando com 22 participantes. Apenas 2 pessoas se encontram no grupo que recebe entre 2000 e 3000 euros e também apenas duas no grupo que auferem mais de 3000 euros por mês.

## 2. Análises descritivas da escala

Antes de proceder ao tratamento de dados, primeiramente, para cada variável, foram calculados os valores do Alpha de Cronbach, de modo a testar a sua confiabilidade. Assim as variáveis Acção colectiva e Deprivação relativa, apresentaram respectivamente, um valor de Alpha de Cronbach de .862 e .621, demonstrando um grau de confiabilidade que nos permite usar essas mesmas variáveis. No entanto relativamente à Acção social o valor de Alpha de Cronbach é apenas de -0,187, que é manifestamente baixo, não nos permitindo o seu uso para o tratamento de dados visto o seu grau de confiabilidade ser reduzido.

**Tabela 1 Estatísticas descritivas e Alpha de Cronbach relativos às variáveis intervenientes no estudo**

	<b>Médias</b>	<b>N</b>	<b>Mínimo</b>	<b>Máximo</b>	<b>Média</b>	<b>Desvio padrão</b>	<b>Alpha de cronbach</b>
Acção colectiva		56	3,17	6,22	4,64	0,747	0,862
Deprivação relativa		56	2,43	5,86	4,17	0,623	0,621
Acção Social		56	2,5	5,5	3,95	0,691	-0,187

<b>Médias</b>	<b>N</b>	<b>Mínimo</b>	<b>Máximo</b>	<b>Média</b>	<b>Desvio padrão</b>
Nº de palavras correctas com activação	29	11	14	13,6	0,727
Nº de palavras neutrais correctas	56	13	28	20,5	6,8

## 1. Efeito da activação do dinheiro

Seguidamente procedeu-se a uma comparação entre variáveis em relação às condições desta investigação, com activação e sem activação e à análise das condições experimentais quanto às estatísticas descritivas (tabela 2, abaixo apresentada).

A variável, deprivação relativa, apresenta, contrariamente ao esperado, uma média superior na condição “sem activação do dinheiro“ comparativamente à condição “com activação do dinheiro (M= 4,23 e 4,09). Este resultado vai contra a hipótese 1, pois para a verificação da mesma seria necessário verificar uma média superior para a condição “com activação do dinheiro” (t=-0,841 e p=0,405)

Relativamente à variável Acção colectiva, também contrariamente ao esperado, verificou-se uma média superior na condição de “sem activação do dinheiro” por oposição à condição “com activação do dinheiro” (M=4,71 e 4,55). Assim a hipótese 2 é rejeitada pois o esperado seria, mais uma vez, que a média para a condição “com activação do dinheiro” fosse superior à da outra condição (t=0,652 e p=0,519).

**Tabela 2 Médias e desvio-padrões em função da activação da ideia do dinheiro**

Escalas	Condição experimental	N	Média	Desvio padrão
<b>Ação colectiva</b>	Com activação	19	4,71	0,793
	Sem activação	16	4,55	0,699
<b>Deprivação relativa</b>	Com activação	19	4,09	0,618
	Sem activação	16	4,23	0,635

## 2. Análises de correlacionais

Posteriormente foi feita uma correlação de Pearson entre as variáveis em estudo (acção colectiva e deprivação relativa) relativamente à existência de activação de dinheiro e à não existência dessa mesma activação (tabela 3).

**Tabela 3 Correlações entre as variáveis em estudo com e sem activação do dinheiro**

Condição experimental		Média de Deprivação relativa	Média de Acção colectiva
<b>Com activação</b>	<b>Média de Deprivação relativa</b>	Pearson correlation	1 ,304
		Sig. (2-tailed)	,206
		N	26 19
	<b>Média de Acção colectiva</b>	Pearson correlation	,304 1
		Sig. (2-tailed)	,206
		N	19 20
<b>Sem activação</b>	<b>Média de Deprivação relativa</b>	Pearson correlation	1 ,658**
		Sig. (2-tailed)	,006
		N	16 16
	<b>Média de Acção colectiva</b>	Pearson correlation	,658** 1
		Sig. (2-tailed)	,006
		N	16 26

## 2.1 Correlações com activação do dinheiro

Verificou-se, na condição de activação do dinheiro, uma correlação positiva, entre a variável de Acção Colectiva e Deprivação Relativa. Assim, ambas as variáveis variam no mesmo sentido. Contudo, esta correlação apesar de existente, não é significativa.

## 2.2 Correlações sem activação do dinheiro

Na condição, sem activação do dinheiro, entre as variáveis Deprivação Relativa e Acção Colectiva, verifica-se uma correlação positiva significativa. Esta correlação é no sentido positivo, mostrando que ambas aumentam em conjunto.

## 2.3 Comparação de correlações com e sem activação do dinheiro

Aquando comparadas as correlações nas diferentes condições é possível identificar algumas diferenças interessantes. Apesar das variáveis de Deprivação Relativa e Acção Colectiva se encontrarem, em ambas as condições, correlacionadas positivamente, na condição onde não há activação do dinheiro, esta correlação assume valores mais significativos. Verifica-se que a activação do dinheiro, atenua, possivelmente, a correlação positiva entre as variáveis.

## DISCUSSÃO E CONCLUSÃO

Devido ao facto do valor de Alpha de Cronbach, relativo à variável Acção Social, não nos dar um grau de confiabilidade aceitável, não foi possível estudar a hipótese 3.

Sendo a média de Acção colectiva superior na condição de activação do dinheiro, comparativamente à condição sem activação, estes dados vão contra a hipótese 2, pois para que esta fosse confirmada, seria necessário verificar uma média superior na condição sem activação do dinheiro. Valores mais elevados na média desta variável deveriam estar associados a características opostas ao individualismo, egocentrismo. Era esperado que a focalização momentânea do dinheiro pudesse estar associada a uma diminuição da consciência da necessidade de interacção social, visto que por ele (o dinheiro), valores morais são deixados de lado (Russo, G. 2011).

A hipótese 1, referente à variável Deprivação Relativa, também foi refutada, pois apresenta uma média superior na condição sem activação. Para que esta hipótese fosse corroborada pelos dados, a média da Deprivação Relativa, deveria verificar-se superior na condição com activação,

pois sabendo que pessoas mais desfavorecidas possam se sentir menos privadas do que pessoas bem favorecidas, devido à escolha do alvo de cada um para comparação social (Dambrun, M. 2010), era esperado que a focalização momentânea do dinheiro, pudesse influenciar a forma como ocorre o processo de comparação social.

Em relação às análises correlacionais, verificou-se, uma correlação positiva entre as variáveis, Deprivação Relativa e Acção Colectiva, em ambas as condições. Contudo o facto de esta correlação ser apenas significativa na condição sem activação do dinheiro, leva-nos a crer que a focalização do dinheiro atenua esta correlação.

Tendo em conta este paradigma, em que as hipóteses foram todas refutadas, devemos considerar a escala utilizada para mensurar a Deprivação Relativa. Aparentemente, esta mesma escala apesar de funcionar noutros países, em Portugal o mesmo não acontece. Assim num próximo estudo seria justificável a aplicação de escalas diferentes.

Outro aspecto a apontar é a forma como foi recolhida a amostra, visto que nos focamos apenas num local, ou seja, no café, Taco d' Ouro, onde o ruído e ambiente, próprios destes locais, podem condicionar a tentativa de activação do dinheiro.

É também de salientar a dificuldade de encontrar estudos que corroborem ou não os resultados aqui apresentados, representando assim um entrave à realização da discussão do trabalho. Assim, parece-nos importante, no futuro, que haja investigação que leve a uma maior compreensão dos efeitos da activação do dinheiro relativamente às variáveis apresentadas e outras que se revelem adequadas, visto que o dinheiro esta presente no quotidiano de todas as pessoas.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Luna-Arocas, R., & Tang, T. (1998). La psicología económica del dinero: análisis de la escala ética del dinero (M.E.S.) y la escala de actitudes hacia el dinero (E.A.D.-6). *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 14(3): 295-313.

Grave, R. (2008). *Satisfação com a vida e materialismo: idosos e idosas pobres a viver sós*.

Tang, T., & Kim, J. (1995). The Meaning of Money Among Mental Health Workers: The Endorsement of Money Ethic as Related to Organizational Citizenship Behavior, Job Satisfaction, and Commitment. *Public Personnel Management*, 28(1).

Santos, C., & Fernandes, D. (2011). A socialização de consumo e a formação do materialismo entre os adolescentes. *Rev. Adm. Mackenzie*, 12(1): 169-203.

Dambrun, M. et al. (2006). Interpersonal relations and group processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 91,6, 1032-1044. Doi: 10.1037/0022-3514.91.6.1032.

Souto, T. A. et al. *O pensamento sociológico de Max Weber*.

Russo, G. (2011). *Amor e Dinheiro: Uma relação possível?*

Faria, L. & Ciochina, L. (2008). *Individualismo e colectivismo: Fundamentos conceptuais para o estudo intercultural das concepções pessoais de inteligência de estudantes Portugueses e Romanos*.