

## **PRETENSÃO EM INGRESSAR NO ENSINO SUPERIOR: UMA ANÁLISE SOB A PERSPECTIVA DOS VALORES E DOS FATORES MOTIVACIONAIS**

**RAMON SILVA LEITE**

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS (PUC MINAS)  
ramonsl@ig.com.br

**SEBASTIAO ALEIXO DE SOUZA FILHO**

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS (UFMG)  
tiao.aguia@gmail.com

**FERNANDO LOPES COUTINHO**

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS (PUC MINAS)  
fernandocout@ymail.com

## **Introdução**

Este estudo apresenta os resultados de uma pesquisa que visou compreender a importância dos valores individuais e de outros fatores como influenciadores dos alunos secundaristas do município mineiro de Lagoa da Prata/MG no reconhecimento da necessidade de ingresso no ensino superior como a porta de entrada para seu mundo adulto e, conseqüentemente, para o seu mundo profissional.

## **Problema de Pesquisa e Objetivo**

O objetivo principal é analisar quais fatores influenciam os alunos do ensino médio do município de Lagoa da Prata/MG no reconhecimento da necessidade de cursar o ensino superior, buscando entender a influência das condições socioeconômicas nesta intenção e, conhecido o número de alunos em cada grupo de pretensão, as diferenças de valores e dos demais fatores influenciadores, de acordo com a natureza administrativa das instituições e com o intuito de ingressar ou não no terceiro grau de ensino.

## **Fundamentação Teórica**

Blackwell, Miniard e Engel (2005), ao dividirem o processo de decisão de compra do consumidor em etapas, apontam o reconhecimento da necessidade como a primeira delas, enfatizando sua condição de raiz do consumo, por ser o estágio em que o consumidor assume a imprescindibilidade de um bem (ou serviço) em sua vida e se predispõe a obtê-lo. Destaca-se nesse processo, de acordo com os autores citados, a influência dos valores individuais e sociais nas escolhas que um indivíduo faz (p.223).

## **Metodologia**

A pesquisa é de natureza quantitativa, do tipo descritiva e com amostragem não aleatória. Os dados foram coletados em uma survey, por meio de questionário estruturado, com questões focando tanto a avaliação socioeconômica dos entrevistados quanto os fatores que influenciam o comportamento deles. A análise de dados foi realizada nos softwares Microsoft Excel 2013 e SPSS 17, contando-se, também, com contribuições teóricas para sua consecução.

## **Análise dos Resultados**

Os resultados da pesquisa permitem deduzir que, no reconhecimento da necessidade de ingressarem no ensino superior, os alunos sofrem, individualmente, influência tanto de sua situação socioeconômica, quanto de fatores intrínsecos e extrínsecos, bem como de seus valores individuais e sociais. Encontram-se diferenças de valores entre os alunos, de acordo com o tipo de instituição escolar frequentada, inexistindo diferença quando a comparação é feita entre os grupos de pretensão.

## **Conclusão**

Analisando os fatores que influenciam os alunos do ensino médio no reconhecimento da necessidade de cursar o ensino superior, constatou-se que eles sofrem forte influência de sua situação socioeconômica, de fatores intrínsecos e extrínsecos e de seus valores pessoais, destacando-se Universalismo, Benevolência, Realização, Segurança e Autodeterminação. Esses resultados podem contribuir para uma melhor compreensão desse público potencial, auxiliando as IES na elaboração de suas estratégias.

## **Referências Bibliográficas**

Foram utilizadas 26 referências, entre livros, artigos, sites de órgãos públicos e consulta a dissertação e teses. Foram utilizados autores nacionais e internacionais, em busca de uma melhor compreensão dos assuntos abordados no artigo.

## **PRETENSÃO EM INGRESSAR NO ENSINO SUPERIOR: UMA ANÁLISE SOB A PERSPECTIVA DOS VALORES E DOS FATORES MOTIVACIONAIS**

### **1. Introdução**

As Instituições de Ensino Superior (IES) existem no Brasil desde 1808, mas, somente após sua regulamentação em 1931, ocorreu um aumento nas inscrições para cursos de nível superior no país, chegando a 7,8 milhões de matrícula em 2014. Do mesmo modo, o número de instituições cresceu vertiginosamente, atingindo 2.368 IES registradas em 2014 (INEP, 2015).

Depois de várias situações controversas, por razões políticas e econômicas, esse crescimento alcançado nos últimos anos é fruto da última reforma no ensino superior do país, ocorrida durante o primeiro governo Lula – entre 2003 e 2006, quando houve a aprovação do Programa Universidade Para Todos – PROUNI, no qual o governo concederia bolsas em IES privadas. Aliam-se a essa nova postura do governo federal o aumento da população jovem adulta, as exigências do mercado de trabalho, o aumento do número de concluintes do ensino médio, os baixos níveis históricos de penetração do ensino superior no Brasil, maior disponibilidade de financiamento estudantil e a desregulamentação do setor.

Entretanto, afóra todos estes aspectos objetivos apresentados anteriormente, questiona-se o que faz com que esse grande contingente de jovens busque, no ensino superior, o direcionamento para suas vidas. Considera-se que essa decisão é complexa e terá significativas consequências no futuro desse público.

Frente a esse questionamento, é importante, pois, levar em consideração que nossas tomadas de decisão estão permeadas por nossos valores. Conforme expressa Schwartz (2009), citado por Calvosa (2012), quando pensamos em valores e, particularmente, nos nossos valores, associamos ao que temos de importante nas nossas vidas, designadamente a conceitos como segurança, independência, sucesso, prazer ou mesmo sabedoria ou amabilidade. Nesta mesma perspectiva, Tinoco, Assêncio, João e Claro (2010) lembram que cada indivíduo é detentor de um conjunto de valores pessoais, sendo que eles variam em grau e importância, razão pela qual um valor em particular pode ser fundamental para a existência de uma pessoa e ser dispensável para outra. Os valores podem expressar os sentimentos e o propósito na vida das pessoas.

Como bem apregoam Torres e Nascimento (2015), diversos teóricos, como sociólogos (p.e., Williams, 1968) e antropólogos (Kluckhohn, 1951) já entendiam os valores como critérios que as pessoas usam para avaliar suas ações, outras pessoas e eventos, sendo que, na psicologia, a teoria de valores humanos básicos de Schwartz (1992) tem sido um marco na compreensão deste fenômeno.

Tamayo e Schwartz (1993) afirmam que o poder motivacional dos valores tem intrigado numerosos pensadores e pesquisadores de todos os tempos, lembrando, ainda, que as opiniões relativas a este problema variam grandemente entre os filósofos, indo desde a posição platônica (Platão, 1943) que identifica os valores com o absoluto (o Bem) até o enraizamento dos mesmos no desejo humano (Ehrenfels, 1890; Lavelle, 1951; 1955).

Dentro do contexto, surge o questionamento que norteou a presente pesquisa: quais fatores influenciam os alunos do ensino médio no reconhecimento da necessidade de cursar o ensino superior?

Analisar, pois, esses fatores influenciadores se torna o objetivo precípua do estudo em tela. O trabalho busca ainda: (a) verificar a influência das condições socioeconômicas na intenção de cursar o ensino superior; (b) identificar as diferenças nos valores pessoais e fatores influenciadores entre os alunos de escolas públicas e os alunos de escolas privadas; e (c) indicar as diferenças nos valores pessoais dos alunos que pretendem e não pretendem ingressar no ensino superior.

Para tanto, o presente artigo focará a primeira etapa do processo de decisão – o reconhecimento da necessidade –, estando estruturado em cinco seções, a começar desta introdução, passando, em sequência, pelos seguintes tópicos: fundamentação teórica; metodologia; análise de resultados; e conclusão.

## **2. Valores pessoais e comportamento do consumidor**

O processo de decisão de compra do consumidor pode ser dividido em sete etapas, das quais a primeira é o reconhecimento da necessidade, que é a raiz do consumo, o estágio em que o consumidor assume a imprescindibilidade de um bem (ou serviço) em sua vida e se predispõe a obtê-lo (BLACKWELL, MINIARD e ANGEL, 2005). Os autores afirmam também que o reconhecimento da necessidade pode surgir na alteração tanto do estado atual quanto do estado desejado. Fletcher (1988) explica que o estado desejado é resultado da aprendizagem passada, experiência e informações obtidas sobre o que é possível e sobre as conseqüências das ações. Assim, o reconhecimento da necessidade é disparado pela antecipação de uma necessidade, que resulta na alteração da situação corrente (p. 104).

Diante desse cenário, Bruner e Pomazal (2013) apresentam o diagrama do processo de reconhecimento da necessidade, explicando que todo o processo de reconhecimento da necessidade tem origem nos fatores influenciadores, pois eles estariam alterando a percepção do consumidor sobre seu estado atual e seu estado desejado. Segundo os autores, estes fatores seriam: (a) fatores externos – grupos de referência, cultura/classe social, características familiares, esforços de marketing e novidades; (b) fatores individuais – situação atual, pensamento/reflexão, falta de sortimento, incitação das necessidades, avaliação pós-compra, decisões anteriores e desenvolvimento individual; e (c) fatores econômicos – considerações financeiras e insuficiência de recursos. Outros autores, como Blackwell *et al.* (2005); Karsaklian (2000); Kotler e Keller (2006); e Giglio (2003) também elaboraram suas divisões, ficando evidente em todos que os fatores individuais, ambientais e econômicos são os principais influenciadores da percepção do consumidor sobre seu estado atual e seu estado desejado.

Todos esses fatores, no entanto, não se encontram a esmo no comportamento do consumidor. Eles são permeados – e, até, limitados – pelos valores pessoais do indivíduo.

De acordo Blackwell *et al.* (2005), os valores representam três requisitos universais da existência humana: necessidades biológicas, requisitos de interações sociais coordenadas e demandas pela sobrevivência e funcionamento do grupo. Ainda de acordo com os autores, os valores pessoais refletem-se nas escolhas que um indivíduo faz a partir de uma variedade de valores sociais ou sistema de valores a que esse indivíduo está exposto (p.223).

Rokeach (1968) entende valor como uma crença duradoura que, de um modo específico de conduta ou estado final de existência, é pessoal ou socialmente preferível a um modo oposto ou alternativo de conduta ou estado final de existência. Logo, os valores de uma pessoa devem permitir predizer como ela se comportará em situações experimentais e em situações da vida real. Como os valores representam as crenças sobre estados de existência desejáveis e sobre modos de comportamentos, eles influenciam também a ideia de uma pessoa sobre qual o estado desejado das coisas, assim como o modo como irão avaliar as opções disponíveis (CALVOSA, 2012).

Ainda segundo Calvosa (2012), a pesquisa do tema valores passa pelo estudo de três dimensões distintas: valores pessoais, valores laborais e valores organizacionais (TAMAYO, 2007b), distinguindo-se os valores pessoais como metas ou critérios que são organizados pelos indivíduos pelo grau de importância que, independentemente da situação, servem como princípios norteadores de sua vida; valores esses que têm sido utilizados para explicar o comportamento das pessoas, suas ações e as mudanças da sociedade, além de diferenciar grupos.

Nesta visão histórica, embora, de acordo com Torres e Nascimento (2015), o interesse pelos valores tenha aumentado a compreensão sobre o tema, a definição do conceito não tem sido tarefa muito fácil. Atualmente há uma concordância na área em relação ao estudo dos valores do ponto de vista do indivíduo que avalia o seu meio. Sendo assim, esforços têm sido feitos no sentido de se mensurar as prioridades valorativas dos indivíduos, para compreensão das motivações subjacentes às respostas emitidas pelos mesmos em função das demandas ambientais (Schwartz, 1992).

Tamayo e Schwartz (1993) ponderam que Lavelle (1951; 1955) coloca de forma mais explícita e sistemática o aspecto motivacional dos valores, ao salientar suas dimensões seletiva e orientadora, assim como sua relação com os desejos e as necessidades do indivíduo.

É importante salientar que a discussão sobre os valores pessoais não pode se pautar sobre uma lista de valores, mas, sim, sobre um sistema de valores identificados e hierarquizados pelo indivíduo, a partir de um instrumento de medição testado e validado, que possa apresentar um escopo de valores universais (SCHWARTZ, 1994; 2011). Conforme argumenta Calvosa (2012), um sistema de valores indica preferências, diferenciando o que é prioritário do que é secundário. Essa hierarquização está relacionada com o desenvolvimento histórico-temporal, com o desejo e com o esforço para agir do indivíduo (TAMAYO, 2007a). Em um sistema de valores, esses são priorizados em uma pessoa a partir da intensidade com que ocorrem e do desejo do indivíduo.

De acordo com Tamayo e Schwartz (1993), esses fatores preexistem ao indivíduo, sendo constituídos por (1) necessidades biológicas do organismo; (2) necessidades sociais relativas à regulação das interações interpessoais; e (3) necessidades sócio-institucionais referentes à sobrevivência e bem-estar dos grupos.

Dentro desta mesma linha de pensamento, Calvosa (2012) argumenta que, segundo Rokeach (1968, p. 28), um sistema de valores é uma organização duradoura de princípios e regras, apreendida pelo ser humano, que lhe possibilita escolher entre diferentes alternativas, resolver conflitos e tomar decisões, constituindo-se uma hierarquia de valores, uma classificação ordenada de valores ao longo de um contínuo de importância; hierarquia essa baseada na maior ou na menor importância que os valores têm na vida do indivíduo (TAMAYO; SCHWARTZ, 1993; ROKEACH, 1968; TAMAYO, 1988).

Assim, a organização hierárquica de valores pressupõe que o indivíduo se relaciona com o mundo físico e social como ator que participa, toma partido e se envolve. Os valores implicam em preferência e distinção entre o que é significativo para o indivíduo e o que é secundário, entre o que tem importância e o que não tem (CASTRO, CALVOSA, WRIGHT e CASADO, 2009).

Calvosa, citando Tamayo (2007a), expressa que o Inventário de Valores de Schwartz evidencia que o autor aborda, de forma relativamente completa, valores universais, culturais e o sistema estruturado sob os quais esses valores se inter-relacionam. O próprio Schwartz (1994; 2011) justifica a superioridade da forma de mensuração com base em avaliação intervalar de importância, pois permite ao pesquisador coletar em menos tempo listas mais longa de valores e capturar dados com notas negativas a certos valores e aos respondentes relacionar valores que julguem igualmente importantes (CASTRO *et al.*, 2009).

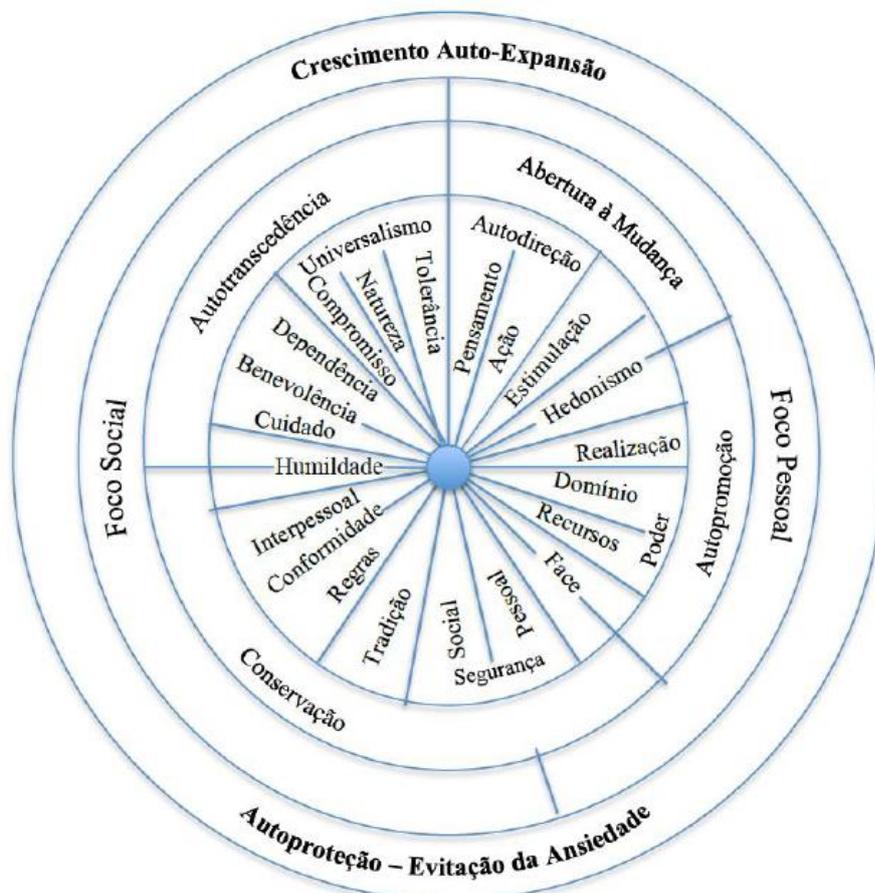
Uma comprovada desvantagem do SVS está no nível de abstração que, pressupõe-se, tenha o participante. Por isso, não se pode empregar o SVS em amostras intelectualmente muito heterogêneas. Para minimizar esse desconforto, Schwartz desenvolveu um segundo instrumento de mensuração de valores. Para efetuar amostras com pessoas de áreas rurais, de países em desenvolvimento, indivíduos que não tiveram oportunidades de estudar em escolas ocidentais, além de crianças e adolescentes, o autor desenvolveu um novo instrumento denominado Perfil de Valores Pessoais - PVQ (SCHWARTZ, 2009).

Tanto o SVS quanto o PVQ são instrumentos igualmente válidos e confiáveis, dando aos pesquisadores a disponibilidade de escolha para medir valores pessoais (ROCCAS, SCHWARTZ e AMIT, 2010), contudo, indubitavelmente, a teoria de valores humanos básicos de Schwartz (1992) é aquela que tem ganhado maior atenção dos pesquisadores da área.

Schwartz (1992) considera os valores como um requisito universal da existência humana e, ao propor a teoria, provocou a mudança do mero estudo de uma lista de valores para o desenvolvimento de conjuntos de metas motivacionais, capazes de prever diversas variáveis em diferentes grupos culturais. Importante destacar a ressalva de Tamayo e Schwartz (1993), ao observarem que, dentro dessa matriz motivacional, os valores relacionam-se entre si de forma dinâmica. Assim, os valores a serviço de interesses individuais são opostos àqueles que servem a interesses coletivos, podendo-se, pois, postular dois tipos básicos de relacionamento entre eles: de compatibilidade e de conflito.

Sambiase, Teixeira, Bilsky, Araújo e Domenico (2014) apresentam a estrutura dos valores desenvolvidos por Schwartz, com as quatro dimensões que eles formam, podendo ser usados para determinar o perfil do consumidor, compreendendo se seu comportamento seria voltado para a: (a) autopromoção, que seria um comportamento individualista; (b) autotranscendência, comportamento que se preocupa com o bem-estar das pessoas; (c) conservadorismo, se apegando ao tradicional, regado e seguro; ou (d) aberto a mudanças, em que o comportamento se voltaria em busca do prazer, do novo e do variado. A Figura 1, a seguir, apresenta visualmente essa estrutura.

**Figura 1: Estrutura motivacional dos valores**



Fonte: Torres, Schwartz e Nascimento (2015).

Para Schwartz (1992), citado por Torres e Nascimento (2015), os valores humanos podem ser definidos como (1) crenças ligadas à emoção de forma intrínseca que, quando ativadas, geram sentimentos positivos e negativos; (2) um construto motivacional que orienta pessoas para agirem de forma adequada; (3) transcendem situações e ações específicas diferindo das atitudes e normas sociais, além de orientar as pessoas em diversos contextos sociais; (4) guiam a seleção e avaliação de ações, políticas, pessoas e eventos e compõem critérios para julgamentos; e (5) ordenam-se de acordo com a importância relativa dada aos demais valores, formando um sistema ordenado de prioridades axiológicas.

Assim, ainda de acordo com Torres e Nascimento (2015), tendo como base esta definição, Schwartz (1992) propôs uma teoria unificadora dos valores humanos, a qual prevê uma estrutura dinâmica entre as categorias motivacionais dos valores, de forma que os indivíduos apresentem alta prioridade para os tipos compatíveis e baixa prioridade para tipos conflitivos.

Dessa forma, a prioridade dos tipos motivacionais não se estabelece de forma aleatória, mas de forma consistente com os domínios motivacionais. Concebidos desta forma, os valores humanos são construtos importantes no conjunto dos conceitos psicossociais considerados centrais para a predição de atitudes e comportamentos, inclusive para a compreensão de fenômenos de interesse de estudo das ciências sociais e humanas.

### **3. Metodologia**

Para atingir os objetivos propostos, foi conduzida uma pesquisa quantitativa descritiva, por meio de uma *survey*.

A coleta de dados contou com um questionário estruturado formado por quatro partes. A primeira contemplava questões relativas ao perfil do respondente. A segunda era relativa aos valores pessoais dos alunos, sendo que o estudo em tela utilizou o PVQ-21 (Portrait Values Questionnaire), com base no trabalho de Sambiase *et al.* (2014). Já a terceira englobava as questões de identificação dos fatores motivacionais individuais e ambientais, sendo as escalas obtidas do trabalho de Kopanidis (2008), que investigou o comportamento de escolha dos alunos do primeiro ano de graduação. Kopanidis (2008) utilizou a *Academic Motivation Scale* (AMS), um conjunto de dezessete afirmativas desenvolvido por Vallerand, Pelletier, Blais, Brières, Sénécal e Vallières (1992), que mede o grau de influência de fatores motivacionais intrínsecos, extrínsecos e *amotivacionais*. Nessa parte foram adicionadas ainda seis questões desenvolvidas por Oliveira (2010), que buscou compreender, em seu estudo, o comportamento do consumidor de ensino superior privado a distância. As questões foram reformuladas como afirmativas para serem trabalhadas na escala Likert. A última parte do questionário contemplou as questões do Critério Brasil, desenvolvido pela ABEP (2016) para classificação socioeconômica.

A população estudada foi composta pelos 545 alunos regularmente matriculados no terceiro ano do ensino médio do município de Lagoa da Prata/MG. A pesquisa foi conduzida pessoalmente, sendo que a coleta se deu em sala de aula, com o aval de professores e diretoria das escolas. Almejou-se realizar um censo, porém, do universo pesquisado, 406 alunos estavam presentes no momento da coleta e compuseram a amostra inicial do estudo. O período de coleta foi de março a abril de 2016, sendo que participaram da pesquisa alunos matriculados tanto em escolas públicas quanto privadas.

No tratamento de dados foram identificados questionários com dados faltantes. O ESS (2009), citado por Sambiase *et al.* (2014), diz que a porcentagem aceitável de dados faltantes seria de 23,8% e a repetição de respostas de 76,2% para o PVQ-21. Foi adotado o mesmo parâmetro de dados faltantes (23,8%) para as questões da ABEP – Critério Brasil e para as afirmações da escala de fatores motivacionais. Assim, dos 406 questionários, 22

ultrapassaram a porcentagem aceitável de dados faltantes, resultando em uma amostra final de 384 alunos.

O processo de tratamento dos dados se baseou em estatísticas descritivas, de frequência e testes de média, com uso do pacote estatístico SPSS 17. As etapas de análise e generalização contaram com contribuições teóricas e testes estatísticos para compreender e apontar os fatores de maior influência sobre os alunos no reconhecimento da necessidade de um ensino superior e divergências entre grupos.

#### **4. Análise de dados**

A análise de dados foi dividida em quatro tópicos: (1) perfil da amostra, com a apresentação dos dados de idade, gênero, ocupação e classe social; (2) divisão dos grupos de tratamento, com a classificação dos alunos em grupos de pretensão e por natureza administrativa da instituição e com a comparação entre as classes sociais; (3) resultados relativos aos valores, com a descrição dos resultados apontados pelo PVQ-21, apresentando os valores dos alunos em geral e comparados por grupos; 4) análise dos resultados dos fatores motivacionais, com a comparação das diferenças entre os grupos.

##### **4.1 Perfil da amostra**

A amostra apresentou o seguinte perfil: 53,1% dos alunos são do sexo feminino e 46,9% do sexo masculino. O Portal Brasil (2015) demonstra, de acordo com dados do IBGE, que a população do ensino médio em 2010 era de 54,7% de mulheres e 45,3% de homens. Assim, observa-se que os dados nacionais são próximos aos obtidos na amostra. Da mesma forma, o IBGE (2014) aponta que 55,2% de todos os jovens de 15 a 17 anos em 2012 estariam cursando o ensino médio regular. A amostra apresenta números bem acima da média nacional: 86,7% dos alunos respondentes estão dentro da idade adequada para cursar o ensino médio. Ainda segundo o IBGE (2014), os estudantes de 15 a 17 anos que estudam e trabalham seria de 19,67% e os que apenas estudam seriam 80,33%. Neste item, a análise mostrou discrepância em relação aos números nacionais, pois apenas 50,66% dos alunos do município estão apenas estudando, enquanto 49,34% trabalham e estudam.

Quanto à questão socioeconômica, os alunos foram divididos nas seguintes classes sociais: A, B1, B2, C1, C2 e D-E, de acordo com a classificação adotada pelo Critério Brasil. Comparando-se a distribuição social dos alunos com outras realidades, percebe-se uma diferença, com a amostra tendendo a pertencer aos estratos mais elevados, quando comparada tanto com os dados do país quanto da região sudeste e de Belo Horizonte, capital do estado de Minas Gerais. Na amostra, 70,23% dos respondentes estão nas classes A, B1 e B2, contra 30% no município de Belo Horizonte; 33% na região sudeste; e 25,8% em nível nacional. Considerando que a renda familiar influencia a permanência dos jovens em sala de aula, os números apresentados pela amostra são promissores para o município de Lagoa da Prata/MG, por indicarem que grande parcela de seus jovens está estudando.

Em relação à divisão dos grupos de tratamento, ela levou em consideração a natureza administrativa (alunos de escolas públicas e privadas) e de intenção futura em relação aos estudos (ingresso ou não no ensino superior). A natureza administrativa mostrou que todos os 32 alunos da rede particular responderam aos questionamentos, sendo que os outros 91,7% são provenientes da rede pública. Quanto à questão da intenção de ingresso no ensino superior, 81,5% responderam que têm pretensão de entrar no ensino superior, sendo que mais da metade dos respondentes pretende fazer isso logo após o término do ensino médio, conforme se observa na Tabela 1 a seguir.

**Tabela 1 – Pretensão dos alunos em cursar o ensino superior**

Pretensão	Sigla	Frequência	Percentual	% Cumulativo
Sim Imediatamente após o ensino médio	SI	209	54.6	81,5
Sim, mas vou esperar um período de tempo	SE	103	26.9	
Ainda não sei	NS	56	14.6	18,5
Não	N	15	3.9	

Fonte: dados da pesquisa (2016).

Já a Tabela 2 demonstra a pretensão em cursar o ensino superior, por classes sociais. Verifica-se que todas as classes sociais apresentaram elevada pretensão de ingressar em um curso superior (acima de 70%).

**Tabela 2 – Pretensão em cursar o ensino superior estratificada por classes sociais**

Pretensão	A (47)	B1 (77)	B2 (145)	C1 (71)	C2 (34)	D-E (9)
SI	74.47%	54.55%	60.69%	38.03%	32.35%	66.67%
SE	6.38%	24.68%	24.83%	32.39%	58.82%	22.22%
NS	14.89%	18.18%	11.03%	22.54%	5.88%	11.11%
N	4.26%	2.60%	3.45%	7.04%	2.94%	0.00%
<b>SIM (SI, SE)</b>	<b>80.85%</b>	<b>79.22%</b>	<b>85.52%</b>	<b>70.42%</b>	<b>91.18%</b>	<b>88.89%</b>
<b>NÃO (NS, N)</b>	<b>19.15%</b>	<b>20.78%</b>	<b>14.48%</b>	<b>29.58%</b>	<b>8.82%</b>	<b>11.11%</b>

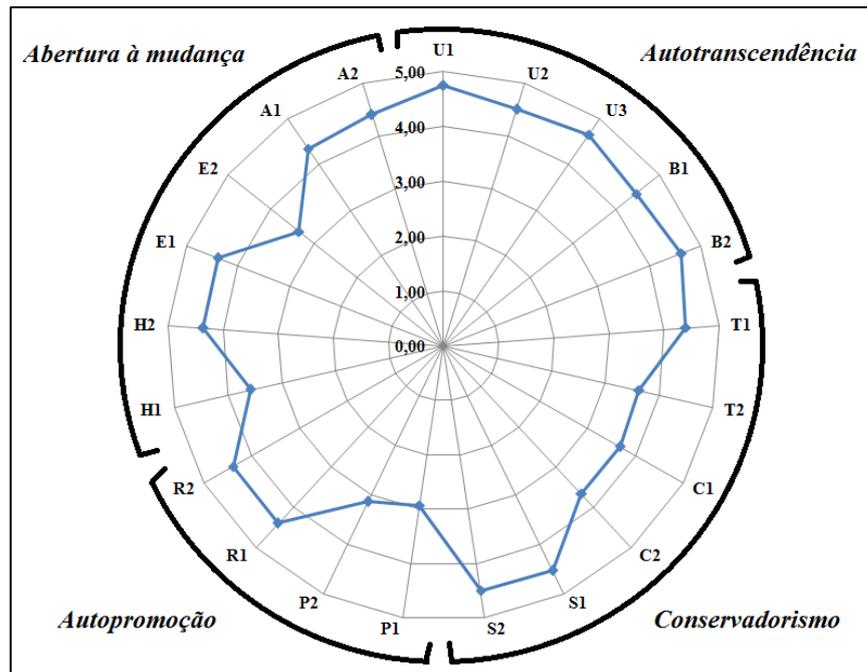
Fonte: dados da pesquisa (2016)

Por meio da Tabela 2, observa-se que a classe C1 apresentou a menor pretensão de ingressar no ensino superior. Na análise, 70,42% dos alunos da classe C1 indicaram que querem cursar o ensino superior, sendo que 38,03% responderam “Sim, imediatamente” e 32,39% “Sim, mas vou esperar”. As classes A e C2 foram as únicas que não apresentaram um comportamento gradativo. Apenas 6,38% dos alunos da classe A indicaram que pretendem esperar, enquanto na classe C2 foram mais da metade dos alunos (58,82%). A pesquisa também apontou que, dos 9 alunos que pertencem às classes D-E, nenhum respondeu que não tem intenção de entrar no ensino superior.

#### 4.2 Valores

Conforme asseveram Sambiase et al. (2014), Universalismo representa a preocupação com o bem-estar de todas as pessoas do mundo e Benevolência com o bem-estar das pessoas próximas. Nesse sentido, observou-se, na amostra, fortes traços de Universalismo e Benevolência e fracos indícios de Poder, conforme se ressalta no Gráfico 1 a seguir:

**Gráfico 1: Estrutura dos Valores dos alunos**



Fonte: dados da pesquisa (2016)

Os valores de Segurança, Autodeterminação e Realização também atuam fortemente no comportamento dos alunos. De acordo com Blackwell et al. (2005), o valor Segurança busca harmonia e estabilidade individual; a Autodeterminação, liberdade, livre escolha e criatividade; e a Realização, sucesso pessoal e reconhecimento social.

Assim, os valores dos alunos indicam que eles procuram escolher os próprios objetivos, se preocupam com estabilidade individual, o sucesso pessoal, o bem-estar da sociedade e dos grupos em que convivem.

Para uma melhor compreensão dos resultados, optou-se por realizar análises comparativas, considerando as quatro dimensões de valores descritas por Schwartz, sendo elas: autopromoção, autotranscendência, conservadorismo e abertura à mudança. Cumpre ressaltar que, de acordo com Torres e Nascimento (2015), para melhor avaliar a teoria, é importante determinar se cada valor se relaciona significativamente com os comportamentos que esperam motivar. Segundo a teoria de valores, as associações entre os valores e o comportamento devem refletir um contínuo circular motivacional. Os valores são compatíveis à medida que os comportamentos promovem ou expressam metas de um par de valores. Quando os comportamentos têm consequências opostas para dois valores, promovendo a meta de um em detrimento do outro, os valores estão em conflito.

É, pois, necessário verificar se um comportamento que expressa as metas de um determinado valor é predito positivamente pelo respectivo valor, mas negativamente por valores opostos àquele de interesse (TORRES e NASCIMENTO, 2015).

A autopromoção seria o conjunto dos valores Poder e Realização. A Tabela 3 a seguir apresenta os resultados da comparação entre estudantes de escolas públicas e privadas, relativos a essa dimensão.

**Tabela 3 - Autopromoção: diferenças entre natureza administrativa**

Valores	Instituição	Média	Desvio Padrão	Teste -t
<b>Poder 1 – Q05</b> Riqueza	Privada	3.03	1.28	p = 0.660
	Publica	2.93	1.32	
	<b>Ambas</b>	<b>2.93</b>	<b>1.32</b>	
<b>Poder 2 – Q20</b> Reconhecimento social, Autoridade	Privada	2.77	1.18	p = 0.075
	Publica	3.18	1.26	
	<b>Ambas</b>	<b>3.15</b>	<b>1.26</b>	
<b>*Realização 1 – Q07</b> Demonstrar habilidades, Ser admirado	Privada	4.06*	0.84	p = 0.0217*
	Publica	4.43*	0.85	
	<b>Ambas</b>	<b>4.40</b>	<b>0.85</b>	
<b>Realização 2 – Q16</b> Bem sucedido, Ter reconhecimento	Privada	4.25	0.92	p = 0.36
	Publica	4.41	0.85	
	<b>Ambas</b>	<b>4.39</b>	<b>0.86</b>	

Fonte: dados da pesquisa. \*Apresentaram diferença estatisticamente significativa ao nível de 0.05.

Na análise deste fator, no quesito natureza administrativa, ficou demonstrado, estatisticamente, que os alunos das instituições públicas apresentam traços mais fortes de Realização – com foco na capacidade de demonstrar habilidades e de ser admirado - do que os alunos das instituições privadas. Já na análise desse conjunto de valores comparando os alunos que pretendem e os que não pretendem ingressar no ensino superior (quesito grupos de pretensão) não ocorreram diferenças estatisticamente significativas, dentro dos parâmetros estabelecidos (p-valor = 0.05).

Benevolência e Universalismo pertencem ao grupo dos três valores com maior média entre os alunos analisados, demonstrando que eles possuem fortes traços de Autotranscendência, conforme se observa na Tabela 4.

**Tabela 4 - Autotranscendência: diferenças entre natureza administrativa**

Valores	Instituição	Média	Desvio Padrão	Teste -t
<b>Universalismo 1 – Q06</b> Justiça social, Igualdade	Privada	4.78	0.49	p = 0.63
	Publica	4.74	0.68	
	<b>Ambas</b>	<b>4.74</b>	<b>0.67</b>	
<b>*Universalismo 2 – Q11</b> Mente aberta	Privada	4.78*	0.49	p = 0.00346*
	Publica	4.48*	0.81	
	<b>Ambas</b>	<b>4.51</b>	<b>0.79</b>	
<b>Universalismo 3 – Q22</b> Proteção ao meio ambiente	Privada	4.56	0.72	p = 0.4
	Publica	4.67	0.60	
	<b>Ambas</b>	<b>4.66</b>	<b>0.61</b>	
<b>Benevolência 1 – Q15</b> Ajuda as pessoas próximas	Privada	4.38	0.83	p = 0.6
	Publica	4.45	0.69	
	<b>Ambas</b>	<b>4.45</b>	<b>0.70</b>	
<b>Benevolência 2 – Q21</b> Leal, Dedicado aos seus amigos	Privada	4.50	0.88	p = 0.42
	Publica	4.63	0.65	
	<b>Ambas</b>	<b>4.62</b>	<b>0.68</b>	

Fonte: dados da pesquisa. \*Apresentaram diferença estatisticamente significativa ao nível de 0.05.

Dentro do quesito natureza administrativa, o fator *mente aberta* apresentou diferença estatística significativa, sendo que os alunos de escola privada possuem traços mais fortes desse valor comparando com os alunos de escola pública; diferença que se repetiu nesse mesmo fator no quesito grupos de pretensão, com os alunos que manifestaram o desejo de ingressar no ensino superior apresentando índice maior de Universalismo/mente aberta do que aqueles que se mostraram indecisos quanto a essa decisão.

O Conservadorismo, integrado pelos valores de Segurança, Conformidade e Tradição foi o grupo de valores que obteve a maior divergência por comparação de natureza administrativa entre os alunos pesquisados, conforme se observa na Tabela 5.

**Tabela 5 – Conservadorismo: diferenças entre natureza administrativa**

Valores	Instituição	Média	Desvio Padrão	Teste -t
<b>Segurança 1 – Q08</b> Viver em um ambiente seguro	Privada	4.34	0.90	p = 0.2
	Publica	4.56	0.75	
	<b>Ambas</b>	<b>4.54</b>	<b>0.77</b>	
<b>Segurança 2 – Q17</b> Segurança nacional	Privada	4.56	0.72	p = 0.66
	Publica	4.50	0.79	
	<b>Ambas</b>	<b>4.51</b>	<b>0.78</b>	
<b>*Conformidade 1 – Q10</b> Obediente, Autodisciplina	Privada	3.06*	1.53	p = 0.0214*
	Publica	3.73*	1.21	
	<b>Ambas</b>	<b>3.68</b>	<b>1.25</b>	
<b>*Conformidade 2 – Q19</b> Comportar adequadamente	Privada	2.94*	1.19	p = 0.001*
	Publica	3.73*	1.18	
	<b>Ambas</b>	<b>3.67</b>	<b>1.20</b>	
<b>*Tradição 1 – Q12</b> Humilde, Modesto	Privada	4.00*	0.95	p = 0.0196*
	Publica	4.42*	0.81	
	<b>Ambas</b>	<b>4.39</b>	<b>0.83</b>	
<b>*Tradição 2 – Q23</b> Respeita a tradição, Devoto	Privada	2.44*	1.29	p = 0.001*
	Publica	3.73*	1.22	
	<b>Ambas</b>	<b>3.63</b>	<b>1.27</b>	

Fonte: dados da pesquisa. \*Apresentaram diferença estatisticamente significativa ao nível de 0.05.

Como é possível constatar na Tabela 5, nos valores de Conformidade e Tradição, os alunos de escolas públicas apresentaram médias estatisticamente superiores se comparados aos alunos de instituições privadas, demonstrando que os alunos das instituições privadas são menos conservadores, não restringindo suas ações e possuindo baixa influência dos valores exemplares de obediência e autodisciplina. Na análise dos valores de conservadorismo entre os grupos de pretensão não houve diferença estatística significativa.

Por último, foi analisado o fator Abertura à mudança, representado pelo conjunto de valores Hedonismo, Estimulação e Autodeterminação. Os resultados estão disponíveis na Tabela 6 a seguir:

**Tabela 6 – Abertura à mudança: diferenças entre natureza administrativa**

Valores	Instituição	Média	Desvio Padrão	Teste -t
<b>Hedonismo 1 – Q13</b> Aproveitar os prazeres da vida	Privada	3.69	1.09	p = 0.58
	Publica	3.57	1.27	
	<b>Ambas</b>	<b>3.58</b>	<b>1.25</b>	
<b>Hedonismo 2 – Q24</b> Se divertir, Curte a vida, Prazer	Privada	4.47	0.67	p = 0.35
	Publica	4.35	0.91	
	<b>Ambas</b>	<b>4.36</b>	<b>0.89</b>	
<b>Estimulação 1 – Q09</b> Variação na vida, Gosta de surpresas	Privada	4.38	0.75	p = 0.94
	Publica	4.39	0.80	
	<b>Ambas</b>	<b>4.39</b>	<b>0.80</b>	
<b>Estimulação 2 – Q18</b> Aventureiro, Correr riscos	Privada	3.72	1.28	p = 0.088
	Publica	3.31	1.26	
	<b>Ambas</b>	<b>3.34</b>	<b>1.26</b>	
<b>Autodeterminação 1 – Q04</b> Criatividade, Originalidade	Privada	4.53	0.57	p = 0.076
	Publica	4.33	0.85	
	<b>Ambas</b>	<b>4.35</b>	<b>0.83</b>	

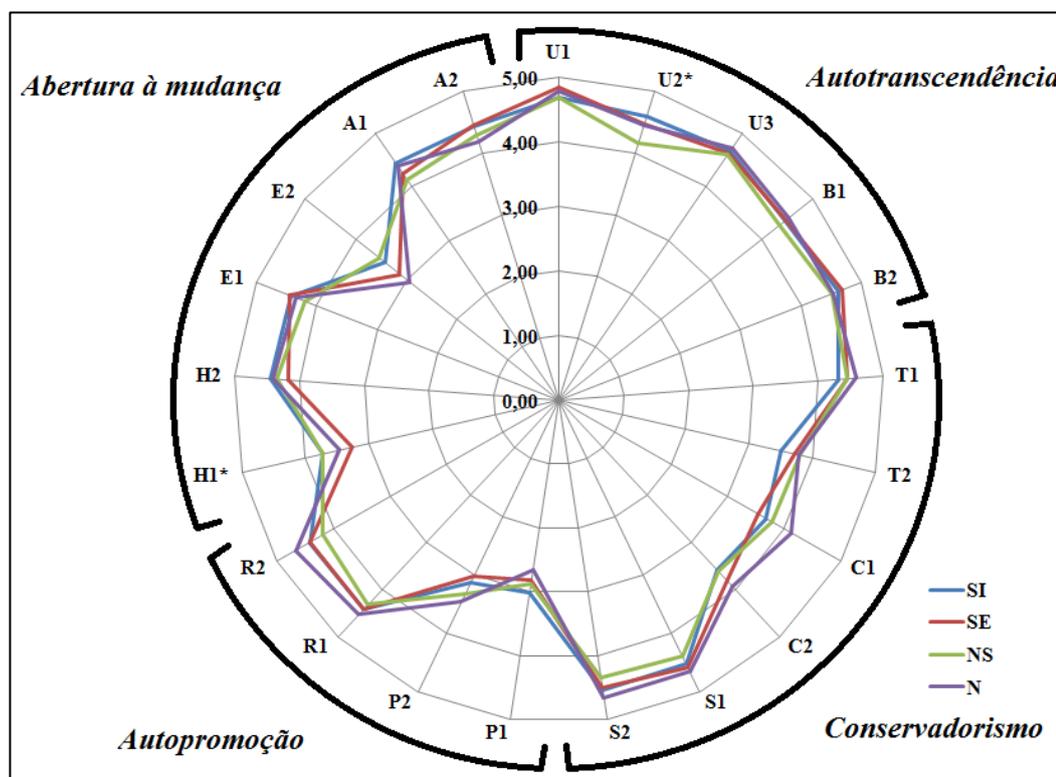
<b>Autodeterminação 2 – Q14</b>	Privada	4.44	0.67	p = 0.81
Liberdade, Escolhe os próprios objetivos	Pública	4.41	0.85	
	<b>Ambas</b>	<b>4.41</b>	<b>0.83</b>	

Fonte: dados da pesquisa (2016).

Observa-se, pela Tabela 6, que os alunos não demonstraram diferenças estatisticamente significativas desses valores em relação à natureza administrativa das instituições de ensino, entretanto, na análise desses valores nos grupos por pretensão, foi apontado que os alunos que pretendem esperar possuem uma média menor, se comparados aos alunos que pretendem ingressar no ensino superior imediatamente após o término do ensino médio.

O Gráfico 2 a seguir apresenta as médias dos valores motivacionais por grupos de pretensão. Observando-o, percebe-se que as médias dos valores que pertencem à dimensão de Autotranscendência (Universalismo e Benevolência) se mantiveram acima de 4 pontos (Concordo parcialmente) em todas as afirmativas que a integram. Os alunos, independente da divisão por grupos de pretensão, apresentam valores predominantes da dimensão de Autotranscendência, se preocupando com o bem-estar tanto das pessoas próximas (Benevolência) quanto das distantes (Universalismo). É possível observar-se, ainda, que os valores de segurança, realização e autodeterminação possuem média acima de 4 pontos nas afirmativas que compreendem cada um, indicando que eles influenciam fortemente o comportamento de consumo dos alunos.

**Gráfico 2 – Estrutura de Valores por grupos de pretensão**



Fonte: dados da pesquisa (2016).

### 4.3 Fatores motivacionais

Em relação aos fatores motivacionais, constatou-se que os mais importantes para os alunos foram de caráter intrínseco e extrínseco, em detrimento aos amotivacionais, mostrando, assim, que os alunos sofrem influência motivacional tanto externa quanto

internamente no reconhecimento da necessidade de cursar o ensino superior. Holmes, Blackmore, Hawkins e Wakeford (2011), citados por Silva (2013), dizem que os valores podem ser categorizados como extrínsecos e intrínsecos. Na análise do autor, os valores extrínsecos estariam centrados na aprovação externa ou em recompensas, enquanto que os intrínsecos a atividades internamente gratificantes. Vallerand et al. (1992) lembram que os valores amotivacionais são impessoais, não partindo, pois, do indivíduo. Os resultados relativos aos fatores motivacionais para ser cursar o ensino superior podem ser observados na Tabela 7.

**Tabela 7 – Fatores motivacionais em ordem decrescente de média**

<b>Afirmativa</b>	<b>Motivação</b>	<b>Lócus</b>	<b>Média</b>	<b>D. Padrão</b>
Buscar informações, necessidade cognitiva	Intrínseca	Interno	4.81	0.52
Auxiliar nas atividades profissionais desempenhadas	Extrínseca	Externo	4.73	0.55
Aprender novas coisas, necessidade cognitiva	Intrínseca	Interno	4.72	0.61
Proporcionar um avanço na vida	Extrínseca	Externo	4.58	0.77
Conseguir o trabalho que quero	Extrínseca	Externo	4.56	0.75
Um diploma é importante para mim	Extrínseca	Interno	4.54	0.77
Ter o desejo de cursar o ensino superior	Intrínseca	Interno	4.47	0.81
Para seguir a carreira que escolhi	Extrínseca	Algo Interno	4.44	0.92
Assegurar um emprego rentável, ajudar na despesa	Extrínseca	Externo	4.43	0.87
Conseguir um emprego de prestígio	Extrínseca	Algo Interno	4.37	0.80
Para me tornar uma pessoa mais educada	Intrínseca	Interno	4.36	0.86
Conhecer e fazer novos amigos	Amotivacional	Impessoal	4.31	0.86
Aproveitar o desafio acadêmico do curso	Intrínseca	Interno	4.14	0.88
Meus pais querem que eu vá para universidade	Amotivacional	Impessoal	4.05	1.25
Melhorar meu posicionamento na sociedade	Extrínseca	Externo	4.00	1.09
Permitirá que eu ganhe mais dinheiro	Extrínseca	Externo	3.99	0.97
Experimentar a vida de estudante, ser independente	Intrínseca	Interno	3.88	1.20
Mostrar que posso ser bem-sucedido na universidade	Extrínseca	Algo Externo	3.87	1.17
Hoje em dia todo mundo tem que ter um diploma	Amotivacional	Impessoal	3.48	1.38
Frequentar a universidade expressa quem eu sou	Extrínseca	Interno	3.39	1.22
Porque todos os meus amigos estão indo	Amotivacional	Impessoal	2.50	1.34

Fonte: dados da pesquisa (2016).

Conforme se observa na Tabela 7, os fatores motivacionais intrínsecos que mais influenciam os alunos são a busca por informações e conhecimento, retratando a necessidade cognitiva de conhecer e de ajudar os outros a realizar seu potencial; necessidade que, de acordo com Guimarães (2001, p. 4), é natural do ser humano, por sua busca do sentido das coisas, de forma a organizar o mundo em que vive.

Já em relação aos fatores motivacionais extrínsecos, os que mais influenciaram os alunos foram todos de locus externo: “auxiliar nas atividades profissionais desempenhadas”, “conseguir o trabalho que quero” e “proporcionar um avanço na vida”. Estes fatores remetem à realização profissional e pessoal, podendo ser vinculados aos valores dos alunos. Como já identificado, eles sofrem forte influência do valor de Realização, buscando ser bem-sucedidos, ter a admiração e o reconhecimento das pessoas.

Embora não tenham impacto forte sobre a pretensão dos respondentes em ingressar no ensino superior, os fatores amotivacionais apresentaram resultados interessantes: as duas afirmativas que obtiveram maior média “Conhecer e fazer novos amigos”; e “Meus pais querem que eu vá para universidade”, indicam que os alunos sofrem influência externa da família e dos grupos de aspiração na atitude de cursar o ensino superior. Outro resultado interessante, mas em sentido oposto, é a indicação de que os grupos sociais dos quais os estudantes participam não influenciam, de maneira sólida, a decisão deles em adentrar o

ensino de terceiro grau. Vale ressaltar, aqui, a discrepância deste resultado em relação às pesquisas feitas por Torres e Perez-Nebra (2007) e por Torres e Allen (2009) nas quais, estudando comparativamente as culturas brasileira e australiana, concluíram que, no Brasil, há um sentimento de coletivismo muito forte, ou seja, há uma predominância a se deixar levar pela influência do grupo social a que se pertence, em detrimento à decisão individualizada, mais presente na população australiana. Por fim, é importante lembrar o que ensinam Vallerand et al. (1992), ao ponderarem que o indivíduo que possui forte influência dos fatores amotivacionais acaba por abandonar a faculdade, caso venha a nela ingressar.

Analisando os fatores motivacionais por natureza administrativa foram identificadas três afirmativas que possuem divergência em função das intuições serem privadas ou públicas, conforme dados da Tabela 8.

**Tabela 8 – Comparação dos fatores motivacionais entre natureza administrativa**

<b>Afirmativa</b>	<b>Motivação</b>	<b>Instituição</b>	<b>Média</b>	<b>D. P.</b>	<b>Teste -t</b>
<b>d.</b> Porque todos os meus amigos estão indo	Amotiva.	Privada	1.78	1.07	p = 0.001*
		Publica	2.58	1.35	
		<b>Ambas</b>	<b>2.50</b>	<b>1.34</b>	
<b>i.</b> Mostrar que posso ser bem-sucedido na universidade	Extrínseca	Privada	3.28	1.44	p = 0.0184*
		Publica	3.93	1.12	
		<b>Ambas</b>	<b>3.87</b>	<b>1.17</b>	
<b>p.</b> Hoje em dia todo mundo tem que ter um diploma	Amotiva.	Privada	2.66	1.47	p = 0.00171*
		Publica	3.58	1.34	
		<b>Ambas</b>	<b>3.48</b>	<b>1.38</b>	

Fonte: dados da pesquisa. \*Apresentaram diferença estatisticamente significativa ao nível de 0.05.

Observa-se, por meio da Tabela 8, que em todos os três casos os alunos das instituições privadas apresentaram médias menores em comparação com os alunos das instituições públicas. As três motivações em relação a ingressar no ensino superior: “porque todos os meus amigos estão indo”; “para mostrar que posso ser bem-sucedido na universidade”; e “porque hoje em dia todo mundo tem que ter um diploma” - estão entre as quatro que apresentaram as menores médias dos influenciadores motivacionais. Mesmo com as diferenças significativas, as médias permaneceram abaixo dos 4 pontos, indicando baixa influência dessas afirmações em ambos os grupos.

## 5. Conclusão

Esse trabalho procurou analisar os fatores que influenciam os alunos do ensino médio no reconhecimento da necessidade de cursar o ensino superior. Nesse sentido, constatou que os alunos sofrem forte influência de fatores intrínsecos, como a busca por informações, conhecimento e aprendizado. Tais fatores estariam vinculados à necessidade cognitiva e todos são de regulação interna.

Apontou-se, também, que os alunos sofrem influência de fatores extrínsecos, como a busca por realização pessoal, profissional e desejo de avançar na vida, sendo todos de regulação externa. Esses fatores extrínsecos demonstram que o valor de Realização dos alunos estaria influenciando na decisão de cursar o ensino superior.

Os valores também demonstraram influenciar os alunos. Eles apresentaram características de autotranscendência, que integra os valores de universalismo e benevolência. Isso demonstra que os alunos tomam suas atitudes pensando no bem-estar das pessoas próximas e distantes. Três outros valores indicaram exercer grande influência nas atitudes dos alunos, sendo eles: Realização, Segurança e Autodeterminação. A Segurança busca harmonia e estabilidade individual; a Autodeterminação, liberdade, livre escolha e criatividade; e a Realização, sucesso pessoal e reconhecimento social. O resultado do estudo também apontou

que o valor menos influente nos alunos seria o Poder, que tem como valores exemplares riqueza e autoridade. Observou-se ainda que, no comparativo dos grupos dos alunos que pretendem e os que não pretendem ingressar no ensino superior, os valores permaneceram similares.

Na comparação entre alunos das instituições públicas e das instituições privadas, ocorreram diferenças estatisticamente significativas. Os alunos das escolas privadas possuem traços mais fracos de conservadorismo, sendo menos conservadores e tradicionais, se opondo menos a mudanças e possuindo baixa influência dos valores exemplares de obediência e autodisciplina. Outra diferenciação significativa dos alunos de escolas privadas é que eles sofrem menos influência dos fatores amotivacionais. Isso indica que eles tendem a não desistir do ensino superior após ingressarem.

Na análise de quantos alunos pretendem ingressar no ensino superior o número foi bem expressivo: 312 dos 383, ou seja, 81,5% dos alunos têm pretensão de entrar no ensino superior, enquanto que 56 não sabem ainda e apenas 15 afirmaram que não querem, sendo que todos os alunos das instituições privadas indicaram pretensão em entrar no ensino superior.

A situação econômica dos alunos é outro fator que influencia na pretensão de cursar o ensino superior. Poucos alunos da classe A indicaram que pretendem esperar, em comparação percentual às demais classes sociais. Já a classe C2 indicou ter maior pretensão de esperar. A classe C1 foi, dentre as classes, a que possui menor pretensão de ingressar no ensino superior.

Espera-se que esses resultados possam contribuir para uma melhor compreensão desse público potencial, e, assim, auxiliar as IES a elaborar estratégias condizentes com as necessidades, motivações, valores e perfil socioeconômico desse público alvo.

## Referências

- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EMPRESAS DE PESQUISA. Critério Brasil 2015 e atualização da distribuição de classes para 2016. ABEP, 2016. Disponível em <http://www.abep.org/criterio-brasil>. Acesso em: 20 fev. 2016.
- BLACKWELL, Roger D; MINIARD, Paul W; ENGEL, James F. **Comportamento do Consumidor**. 9.ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.
- BRUNER, Gordon C.; POMAZAL, Richard J. Problem recognition: the crucial first stage of the consumer decision process. **Journal of Consumer Marketing**, v. 5, n. 1, p. 53-63, 1988.
- CALVOSA, Marcelo Vinícius Doria. Uma pesquisa bibliométrica sobre valores pessoais: a análise global de instrumentos de mensuração de valores pessoais. In: SIMPÓSIO DE GESTÃO DA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA, 28, 2012, Salvador. **Anpad**, Salvador, 2012.
- CASTRO, Pedro; CALVOSA, Marcello; WRIGHT, J.; CASADO, T. Prioridades Axiológicas e Expectativa de Sucesso: um Estudo com os CEOs do Futuro. In: Encontro Científico da ANPAD - EnANPAD 2009, 2009, São Paulo. **Anais do XXXIII EnANPAD**. São Paulo, 2009.
- FLETCHER, Keith. An Investigation into the nature of problem recognition and deliberation in buyer behaviour. **European Journal of Marketing**, v. 22, n. 5, p. 58-66, 1988.
- GIGLIO, Ernesto. **O comportamento do Consumidor**. 2.ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2003.
- GUIMARÃES, Magali Costa. Maslow e Marketing-Para Além da Hierarquia das Necessidades. Revisado em, 2001.
- HOLMES, T.; BLACKMORE, E.; HAWKINS, R.; WAKEFORD, T. **The common cause handbook**. PIRC – Public Interest Research Centre, Reino Unido, 2011.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Síntese de Indicadores Sociais Uma análise das condições de vida da população brasileira 2014, IBGE, Rio de Janeiro, 2015. Disponível em: <<http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv91983.pdf>>. Acesso em: 15 abr. 2016.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS EDUCACIONAIS. Censo da Educação Superior 2014 - Notas Estatísticas. INEP, Brasília, 2015. Disponível em: <[http://download.inep.gov.br/educacao\\_superior/censo\\_superior/documentos/2015/notas\\_sobre\\_o\\_censo\\_da\\_educacao\\_superior\\_2014.pdf](http://download.inep.gov.br/educacao_superior/censo_superior/documentos/2015/notas_sobre_o_censo_da_educacao_superior_2014.pdf)>. Acesso em: 15 abr. 2016.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS EDUCACIONAIS. Relatórios Técnicos. INEP, Brasília, 2015. Disponível em: <<http://portal.inep.gov.br/web/censo-da-educacao-superior/resumos-tecnicos>>. Acesso em: 15 abr. 2016.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS EDUCACIONAIS. Sinopses Estatísticas da Educação Superior – Graduação. INEP, Brasília, 2015. Disponível em: <<http://portal.inep.gov.br/superior-censosuperior-sinopse>>. Acesso em: 15 abr. 2016.

KARSAKLIAN, Elaine. **Comportamento do Consumidor**. 1.ed. São Paulo: Atlas, 2000.

KOPANIDIS, Foula Zografina. **An investigation of undergraduate choice behaviour of a preferred program, discipline and university: a conceptual model**. Tese de Doutorado. Royal Melbourne Institute of Technology, 2008.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. 12.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

OLIVEIRA, Luciana Nery de. **Comportamento do consumidor de educação superior a distância: análise das características influenciadoras e do processo de compra numa instituição baiana de ensino superior privado**. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal da Bahia, 2010. Disponível em:<<https://repositorio.ufba.br/ri/handle/ri/7652>>. Acesso em: 15 mar. 2016

ROCCAS, S.; SCHWARTZ, Shalom. H.; AMIT, A. Personal Value Priorities and National Identification. **Political Psychology**, v. 31, n. 3, June 2010, p. 393–419.

SAMBIASE, Marta Fabiano; TEIXEIRA, Maria Luisa Mendes; BILSKY, Wolfgang; ARAUJO, Bruno Felix Von Borell de; DOMENICO, Silvia Marcia Russi De. Confrontando estruturas de valores: um estudo comparativo entre PVQ-40 e PVQ-21. **Psychology**, v. 27, n. 4, p. 728-739, 2014.

SILVA, Virgínia Sebastião da. **Segmentação baseada em valores pessoais: um estudo com consumidores de alimentos orgânicos**. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, escola de Administração, Porto Alegre, 2013.

TAMAYO, Álvaro e SCHWARTZ, Shalom H. Estrutura motivacional dos valores humanos. . **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, Brasília, v. 9, n. 2, p. 329-348, 1993.

TINOCO, João Eduardo; ASSÊNCIO, E.; JOÃO, B.; CLARO, J. Influência dos Valores Individuais no Desempenho Empresarial: um estudo usando o inventário de valores de Schwartz. In: SEMEAD, 13 - Seminários em Administração. São Paulo. SEMEAD, 2010.

TORRES, Cláudio Vaz e PÉREZ-NEBRA, Amália Raquel. The influence of human values on Holiday destination choice in Australia and Brazil. **BAR – Brazilian Administration Review**, v. 4, n.3, art. 5, p. 63-76, sept/dec. 2007.

TORRES, Cláudio Vaz e ALLEN, Michael W. Valores humanos e escolha do consumidor na Austrália e Brasil. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, Brasília, v. 25, n. 4, p. 611-620, Out-Dez, 2009.

TORRES, Cláudio V., Schwartz, Shalom H., e NASCIMENTO, Thiago G. A Teoria de Valores Refinada: associações com comportamento e evidências de validade discriminante e preditiva. **Revista Psicologia USP**, no prelo, 2015.

VALLERAND, Robert J.; PELLETIER, L.; BLAIS, M. R.; BRIÈRES, N. M.; SENÉCAL, C.; e VALLIÈRES, E. F. The Academic Motivation Scale: A measure of intrinsic, extrinsic, and amotivation in education. **Educational and psychological measurement**, v. 52, n. 4, p. 1003-1017, 1992.