



Revista Universo Contábil, ISSN 1809-3337
Blumenau, v. 11, n. 2, p. 47-64, abr./jun., 2015

doi:10.4270/ruc.2015211

Disponível em www.furb.br/universocontabil



**MOTIVAÇÃO PARA SUCESSO, AFILIAÇÃO E PODER DOS ESTUDANTES DE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS: DESAFIOS PARA ATRAIR O PODER E GARANTIR O
SUCESSO¹**

**MOTIVATION FOR SUCCESS, AFFILIATION AND POWER OF ACCOUNTING
UNDERGRADUATES: CHALLENGES TO ATTRACT THE POWER TO ENSURE
SUCCESS**

**MOTIVACIÓN PARA EL ÉXITO, AFILIACIÓN Y PODER DE ESTUDIANTES DE
CIENCIAS CONTABLES: RETOS PARA ATRAER EL PODER Y ASEGURAR EL ÉXITO**

Edgard Bruno Cornachione Junior

Doutor em Ciências Contábeis (USP)
Doutor em HRE - Universidade de Illinois at Urbana-Champaign (UIUC)
Professor Titular da Universidade de São Paulo (USP)
Endereço: Av. Prof. Luciano Gualberto, 908, Bloco FEA/3, Cidade Universitária
CEP: 05508-010 – São Paulo -SP
E-mail: edgardbc@usp.br
Telefone: (11) 3091-5820

Marcia Martins Mendes De Luca

Doutora em Controladoria e Contabilidade (USP)
Professora Associada da Universidade Federal do Ceará (UFC)
Endereço: Av. da Universidade, 2431, Benfica
CEP: 60.020-180 – Fortaleza - CE
E-mail: marciadedeluca@ufc.br
Telefone: (85) 3366-7802

Jacqueline Veneroso Alves da Cunha

Doutora em Ciências Contábeis (USP)
Professora Adjunta da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG)
Endereço: Av. Antonio Carlos, 6627 - Sala 2039, Pampulha
CEP: 31270-901 – Belo Horizonte - MG
E-mail: jvac@face.ufmg.br
Telefone: (31) 3409-7001

Ernani Ott

Doutor em Ciências Econômicas e Empresariais, Universidade de Deusto
Professor Titular da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS)
Endereço: Av. Unisinos, 950, Cristo Rei
CEP: 93022-000 – São Leopoldo - RS
E-mail: ernani@unisinos.br
Telefone: (51) 3590-8186

¹ Artigo recebido em 08.02.2014. Revisado por pares em 02.08.2014. Reformulado em 30.07.2015. Recomendado para publicação em 01.08.2015 por Carlos Eduardo Facin Lavarda. Publicado em 21.08.2015. Organização responsável pelo periódico: FURB.

RESUMO

Entre as diversas teorias que tratam da motivação humana, destaca-se a teoria motivacional de conteúdo desenvolvida por McClelland (1961), que identifica três necessidades aprendidas e adquiridas por meio da interação social: sucesso, afiliação e poder. Considerando o ambiente educacional, em especial as necessidades motivacionais de alunos de graduação, o presente estudo tem o objetivo de buscar evidências que permitam identificar a relação entre as necessidades motivacionais sucesso, afiliação e poder e o nível de remuneração e de desempenho acadêmico de graduandos em Ciências Contábeis. Investiga-se, ainda, a relação entre as necessidades motivacionais e algumas características dos respondentes como gênero, instituição em que cursou o ensino médio (pública ou privada), tempo dedicado ao estudo, vínculo empregatício e turno do curso de graduação. As evidências foram coletadas a partir de questionário respondido por 769 estudantes de graduação em Ciências Contábeis em Instituições de Ensino Superior (IES) brasileiras. Os resultados indicam que os estudantes apresentam um perfil com forte motivação para o sucesso, destacando-se que a média de motivação para o poder está abaixo do ponto central da escala adotada no instrumento. Foram encontradas duas associações com correlação significativa, porém baixa, entre motivação para sucesso e níveis de remuneração, e entre motivação para afiliação e níveis de desempenho acadêmico.

Palavras-Chave: Teoria Motivacional. Sucesso. Afiliação. Poder. Educação Contábil.

ABSTRACT

Among the several theories that discuss human motivation, there is the motivational theory of content developed by McClelland (1961), which identifies three learned needs and acquired through social interaction: success, affiliation and power. Considering the educational environment, especially the motivational needs of undergraduate students, this study aims to find evidence to identify the relationship between the motivational needs of success, affiliation and power and the level of remuneration and the academic performance of Accounting undergraduates. It also investigates the relationship between motivational needs and some characteristics of respondents as gender, high school funding, time dedicated to study, student working status, and time of course offering. Evidence was collected from a questionnaire answered by 769 students enrolled in undergraduate accounting programs in Brazilian universities. The results indicate that students have a profile with a strong motivation for success. It is emphasized that the average of motivation for power is below the midpoint of the scale adopted in the instrument. Two associations were found with significant correlation, though low, between success motivation and wage levels, and between affiliation motivation and levels of academic performance.

Keywords: Motivational Theory. Success. Affiliation. Power. Accounting Education.

RESUMEN

Entre las diversas teorías que tratan de la motivación humana, se encuentra la teoría motivacional de contenido desarrollada por McClelland (1961), la cual identifica tres necesidades aprendidas y adquiridas por medio de la interacción social: éxito, afiliación y poder. Teniendo en cuenta el ambiente educativo, en especial las necesidades motivacionales de estudiantes de pregrado, este estudio tiene como objetivo encontrar pruebas para identificar la relación entre las necesidades de motivación: éxito, afiliación y poder y el nivel de remuneración y desempeño académico de estudiantes de pregrado en Contabilidad. Además, se hace una investigación de la relación entre las necesidades motivacionales y características de los encuestados como género, institución en la que ha hecho la enseñanza mediana (pública o particular), tiempo dedicado al estudio, relación de empleo, y situación en el curso. Los datos han sido colectados en base a un cuestionario que fue contestado por 769 estudiantes de

Instituciones de Enseñanza Superior brasileñas. Los resultados muestran estudiantes con fuerte motivación para el éxito, aunque la media de motivación al poder se encuentre por debajo del punto central en la escala adoptada en el instrumento. Fueron identificadas dos asociaciones con correlación significativa, pero baja, entre motivación para el éxito y niveles de remuneración, y entre motivación para la afiliación y niveles de desempeño académico.

Palabras Clave: Teoría motivacional. Éxito. Afiliación. Poder. Educación Contable.

1 INTRODUÇÃO

A motivação humana tem sido um dos maiores desafios na gestão de pessoas dos mais variados tipos de organização (PODSAKOFF *et al.*, 2000). Existem diversas teorias que tratam da motivação como, por exemplo, as cognitivas; as instintivas; as de processo; as das expectativas; e as de conteúdo. As teorias gerais de conteúdo são aquelas que se dedicam à análise do comportamento humano e abordam as necessidades dos indivíduos como, por exemplo, as teorias de Abraham Maslow e de David McClelland. Esse estudo tem como base (a) a teoria motivacional de conteúdo desenvolvida por McClelland (1961), que identifica três necessidades aprendidas e adquiridas por meio da interação social: sucesso, afiliação e poder; e (b) considera o ambiente educacional, em especial as necessidades motivacionais de alunos de graduação.

Ao explorar essas necessidades, os educadores podem determinar o que motiva os seus alunos a estudar e a participar das atividades didáticas no ambiente educacional. Carter e Neason (1984) explicam que uma parte importante desse processo para qualquer estudante é que o aluno é responsável por escolher a atividade que deseja participar. Dessa forma, para a teoria de McClelland (1962), as necessidades motivacionais (sucesso, afiliação e poder) são essenciais nesse processo de escolha, porque elas descrevem um padrão de como o indivíduo se comporta; ou seja, as pessoas têm cada uma dessas necessidades, ou uma combinação dessas três necessidades que influencia a sua motivação para um determinado padrão de comportamento. Nesse contexto, pode-se dizer que o comportamento de um indivíduo pode ser previsto se todas as necessidades de motivação puderem ser identificadas.

Dentre outras características, pode-se dizer que a motivação pelo sucesso (ou realização) faz com que o indivíduo apresente um comportamento voltado para desempenhar melhor suas tarefas, ultrapassando padrões de excelência (McCLELLAND, 1992). A pessoa que se move pelo motivo de afiliação deseja a companhia de outros, prefere a participação em atividades coletivas e tende a ser mais cooperativa (REGO *et al.*, 2005). A necessidade motivacional relacionada ao poder representa um indivíduo voltado a causar impacto e influenciar a vida das outras pessoas, e tem um comportamento mais competitivo (WINTER, 1992).

Destacam-se os seguintes aspectos na teoria motivacional de McClelland (1962): as necessidades são adquiridas por meio das experiências individuais de cada pessoa, possibilitando aos indivíduos melhorarem as suas características e habilidades; cada indivíduo exibe níveis diferentes destas necessidades, apesar de uma delas sempre predominar, definindo um determinado padrão de comportamento. Assim, a partir da teoria motivacional de McClelland e dos estudos de seus colaboradores (McCLELLAND; STEELE, 1973; McCLELLAND; BURNHAM, 1976; McCLELLAND; KOESTNER; WEINBERGER, 1989) são definidos três tipos de indivíduos: os que são preponderantemente motivados para o sucesso, os que têm preponderantemente motivação para a afiliação, e os que são predominantemente motivados pelo poder.

Estudos sobre as necessidades motivacionais e a área educacional realizados ao longo das últimas décadas, têm investigado em que medida os padrões educacionais estão associados a determinados perfis motivacionais (McCLELLAND; PILON, 1983; McCLELLAND, 1987);

abordando, dentre outros, os efeitos no desempenho acadêmico dos estudantes (RAYNOR, 1970; McCLELLAND, 1972, 1987; REGO, 1993, 1998). Esses estudos partem do pressuposto de que as necessidades motivacionais definem um perfil de comportamento que afeta o nível do desempenho acadêmico dos alunos e também o seu nível de remuneração em atividades profissionais.

Rego *et al.* (2005), em pesquisa realizada com estudantes de mestrado e bacharelado de instituições de ensino superior portuguesas, relacionam esses motivos (sucesso, afiliação e poder) com a remuneração dos alunos; testam o perfil motivacional desses dois níveis de alunos; e comparam seus resultados com estudos anteriores. Dentre os principais resultados, os autores destacam que a remuneração se correlaciona positivamente com o motivo de poder; os mestrandos revelam orientações mais elevadas para o sucesso e o poder; e o perfil da amostra diferencia-se do padrão extraído de outras populações portuguesas pelo fato de denotar mais elevada motivação para o sucesso.

Na esteira destes estudos, considera-se relevante investigar as necessidades motivacionais de sucesso, afiliação e poder de alunos de graduação em Ciências Contábeis no Brasil, considerando os reflexos do atual processo de convergência aos padrões internacionais de Contabilidade apoiado pelas Leis nº 11.638/2007 e nº 11.941/2009, e da recente exigência da realização de exame de suficiência para o exercício da atividade profissional no país (Lei nº 12.249/10). As necessidades motivacionais dos alunos nesse contexto de grandes mudanças podem influenciar o padrão de comportamento no ambiente educacional, afetando o seu desempenho acadêmico; e no ambiente profissional, com impacto no nível de remuneração. Destaca-se, ainda, a possibilidade de uma dissonância entre o perfil de comportamento dos estudantes, definido a partir das necessidades motivacionais; e o perfil exigido dos futuros profissionais, diante desse novo cenário da Contabilidade no Brasil.

Assim, com base na teoria motivacional de McClelland (1961), no estudo de Rego *et al.* (2005) e de outros já mencionados, esta pesquisa se propõe responder a seguinte questão: Qual a relação entre as necessidades motivacionais sucesso, afiliação e poder e o nível de remuneração e de desempenho acadêmico dos alunos de graduação em Ciências Contábeis em universidades brasileiras?

Nesse sentido, o objetivo geral deste estudo é buscar evidências que permitam identificar a relação entre as necessidades motivacionais sucesso, afiliação e poder e o nível de remuneração e de desempenho acadêmico de alunos de graduação em Ciências Contábeis. Investiga-se ainda a relação entre as necessidades motivacionais e algumas características dos respondentes como, por exemplo, gênero, tipo de instituição em que cursou o ensino médio (pública ou privada), tempo dedicado ao estudo, vínculo empregatício, e turno do curso de graduação.

Esse estudo se justifica na medida em que contribui para o conhecimento do perfil de comportamento dos alunos, por meio da investigação da relação entre as necessidades motivacionais e os níveis de remuneração e de desempenho acadêmico, de forma que possa orientar órgãos reguladores brasileiros e agentes diretos envolvidos no processo educacional no desafio de desenvolver, de forma atrativa, competências e habilidades de estudantes de Ciências Contábeis para o futuro exercício da profissão, alinhado com a expectativa dos *stakeholders*. Diferencia-se e avança os estudos já referenciados, ao analisar os resultados considerando o cenário brasileiro e as características dos estudantes de Ciências Contábeis em instituições no país.

2 REVISÃO DA LITERATURA

Para Vernon (1973), a motivação é considerada uma força interna que emerge, regula e sustenta as ações mais importantes dos indivíduos. Ao se estudar as motivações das pessoas,

emergem, especialmente, as Teorias de Conteúdo e as Teorias de Processo. As primeiras estudam “o que” motiva o comportamento dos indivíduos e compreendem: (a) a Teoria da Hierarquia das Necessidades de Maslow; (b) a Teoria ERG (*Existence, Relatedness, Growth*) de Alderfer; (c) a Teoria dos Dois Fatores de Herzberg; e (d) a Teoria da Realização ou Teoria das Necessidades Adquiridas de McClelland; e as segundas se referem a “como” é motivado o comportamento dos indivíduos, compreendendo: (a) a Teoria das Expectativas de Vroom; (b) a Teoria da Equidade de Adams e Homans; e (c) a Teoria do Reforço de Skinner (McCLELLAND, 1961; HAMPTON, 1992; BERGAMINI, 1997; BERGAMINI; CODA, 1997; MASLOW, 1999; ROBBINS, 2002).

Dentro da Teoria Motivacional de Conteúdo, interessa para fins deste estudo, a Teoria da Realização ou Teoria das Necessidades Adquiridas de McClelland (1961), na qual o autor e seus colaboradores (McCLELLAND; STEELE, 1973; McCLELLAND; BURNHAM, 1976; McCLELLAND; KOESTNER; WEINBERGER, 1989) ressaltam que a motivação humana é dominada por três necessidades: (a) a necessidade por sucesso; (b) a necessidade por afiliação; e (c) a necessidade por poder.

As pessoas motivadas para o sucesso estabelecem objetivos desafiadores, porém realizáveis. McClelland (1992) assinala que os objetivos devem ser desafiadores para que as pessoas, ao alcançá-los, possam sentir-se bem-sucedidas. A motivação para o sucesso representa um interesse permanente em fazer as coisas o melhor possível, superando os padrões de excelência. Vernon (1973) utiliza a expressão “motivação de realização” para expressar o comportamento das pessoas motivadas para o sucesso, entendendo que em muitas situações a ambição se faz presente.

A motivação para a afiliação leva as pessoas a buscar relacionamentos amistosos e interação humana (REGO *et al.*, 2005). Trata-se de uma necessidade de se sentir bem aceito pelos demais. Uma pessoa com alta necessidade de afiliação tende a ser importante dentro de uma equipe, e pode se sobressair, por exemplo, em atividades de atendimento a clientes, na medida em que obtém melhores resultados em ambiente cooperativo. McClelland (1992) destaca que uma extrema necessidade de afiliação pode representar um obstáculo à objetividade esperada de um gestor, afetando suas decisões, pois este pode ser levado a tomar decisões que aumentem sua popularidade em vez de atender os interesses da organização. Vernon (1973, p. 180) acentua que “este é o tipo principal da motivação sobre o qual estão baseadas a fidelidade e a lealdade dos grupos sociais”.

A motivação para o poder leva as pessoas a procurar causar impacto permanentemente nos demais, podendo ser associada a atividades competitivas ou ao interesse em obter e manter prestígio e reputação (McCLELLAND, 1987; WINTER, 1992). Esta necessidade pode se apresentar de duas formas: (a) a necessidade de poder pessoal, que pode ser considerada indesejável na medida em que o interesse da pessoa é exercer o poder sobre os demais, não se preocupando em ser eficaz e perseguir os objetivos da organização; e (b) a necessidade de poder institucional, na qual a pessoa dirige seus esforços para a sua equipe, visando atingir os objetivos da organização.

Vernon (1973) alerta para a distinção que deve ser feita entre ‘dominação’ e ‘liderança’, argumentando que há muitas pessoas que desejam dominar, adotando tentativas agressivas para tal, sem, no entanto, quererem exercer uma liderança responsável. Há natural conexão entre liderança e motivação para o poder (McCLELLAND; BURNHAM, 1976; McCLELLAND, 1987), com importante efeito sobre habilidades gerenciais, desempenho em processos de tomada de decisão e capacidades de formação de equipes, tendo sido objeto de discussão na literatura da área (e.g., *leadership motive syndrome*, de McClelland). Um caso interessante já debatido foi sobre a relação verificada entre motivação por poder e por afiliação feita a partir de discursos de posse de presidentes dos EUA no século XX (McCLELLAND, 1987), mostrando importantes associações com a percepção pública de líder forte. Legitimamente, a

temática da liderança tem espaço no processo de transformação pelo qual passa a área de Ciências Contábeis e os perfis comportamentais dos estudantes de Contabilidade, conforme a própria Teoria das Necessidades Adquiridas de McClelland (1961), podendo favorecer ou dificultar a ocupação de espaços que a sociedade naturalmente venha esperar destes profissionais.

Rego (1998) desenvolveu um estudo para obter evidência empírica visando à compreensão das relações entre as três motivações e o desempenho escolar, no qual participaram 310 estudantes da Universidade de Aveiro em Portugal. O autor apresenta uma caracterização sumária dos motivos de sucesso, afiliação e poder, construída a partir de diversos autores como citado no texto (Quadro 1). Para medir o desempenho escolar, os estudantes apresentaram a média geral obtida até aquele momento nas disciplinas em que haviam sido aprovados. Para medir as motivações para o sucesso, afiliação e poder fez uso de um questionário contendo as afirmações apresentadas no Quadro 1, utilizando uma escala *Likert* de 7 pontos. Os resultados obtidos revelaram associação positiva nos estudantes mais motivados para o sucesso e para o poder.

Quadro 1 – Caracterização sumária dos motivos de sucesso, afiliação e poder

MOTIVOS	O INDIVÍDUO
Poder	<ul style="list-style-type: none"> - Procura controlar ou influenciar outras pessoas e dominar os meios que permitem exercer essa influência. - Tenta assumir posições de liderança espontaneamente. - Necessita provocar impacto. - Preocupa-se com o prestígio. - Assume riscos elevados.
Sucesso	<ul style="list-style-type: none"> - Procura alcançar sucesso perante uma norma de excelência pessoal. - Aspira alcançar metas elevadas, mas realistas. - Responde positivamente à competição. - Toma iniciativa. - Prefere tarefas de cujos resultados possa ser pessoalmente responsável. - Assume riscos moderados. - Relaciona-se preferencialmente com peritos.
Afiliação	<ul style="list-style-type: none"> - Procura relações interpessoais fortes. - Faz esforços para conquistar amizades e restaurar relações. - Atribui mais importância às pessoas do que às tarefas. - Procura aprovação dos outros para as suas opiniões e atividades.

Fonte: Rego (1998, p.636).

Em estudo posterior, Rego (2000) dedicou-se ao desenvolvimento e validação de um instrumento de medida dos motivos de sucesso, afiliação e poder. Partiu de um modelo contendo 58 itens que compuseram um questionário com escalas de frequência de tipo *Likert* com 7 pontos, aplicado a 243 pessoas em Portugal; 176 trabalhavam em empresas públicas e privadas no país, e 67 eram alunos universitários. Segundo o autor, o instrumento proposto (27 itens), do ponto de vista psicométrico, foi capaz de reproduzir de forma mais fiel o “verdadeiro” perfil português, assinalando, todavia, a necessidade de prosseguir com as pesquisas com vistas a legitimá-lo.

Em 2002, Rego e Carvalho realizaram um estudo dedicado à evidência confirmatória do constructo, inserindo-se, segundo os autores, “no domínio psicométrico dos questionários” (REGO; CARVALHO, 2002, p.19). Tratava-se da tentativa de validação adicional do estudo realizado por Rego (2000). A amostra foi constituída por 342 estudantes oriundos de 17 cursos. Os dezoito motivos investigados estão expostos no Quadro 2.

Ao examinar os resultados obtidos, os autores constataram que o instrumento proposto (18 motivos) apresentava propriedades psicométricas de grande valia. O motivo afiliativo, como esperado, apresentou relação negativa com o desempenho dos estudantes; o motivo de sucesso relacionou-se positivamente com o desempenho; e o motivo de poder não apresentou

capacidade explicativa do desempenho. Em função disso, os autores sugerem que sejam ponderados vários aspectos metodológicos em pesquisas posteriores, uma vez que o motivo de poder não explicou o desempenho nas condições presumíveis teoricamente (REGO; CARVALHO, 2002).

Quadro 2 – Motivos: Análise Fatorial Confirmatória

MOTIVOS
<p>Sucesso</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gosto de aperfeiçoar constantemente as minhas competências pessoais. - Esforço-me por melhorar meus resultados anteriores. - Gosto de saber se o meu trabalho foi ou não bem realizado, de modo a fazer melhor no futuro. - No trabalho, procuro fazer cada vez melhor. - Tento fazer o meu trabalho de modo inovador.
<p>Afiliação</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gosto de ser solidário com as outras pessoas, mesmo que não sejam das minhas relações. - Sinto satisfação quando vejo que uma pessoa que me pediu ajuda fica feliz com o meu apoio. - Se tivesse que despedir uma pessoa, procuraria, sobretudo, compreender os seus sentimentos e apoiá-la no que me fosse possível. - No trabalho, gosto de ser uma pessoa amável. - Sinto-me satisfeito por trabalhar com pessoas que gostam de mim. - No trabalho, presto muita atenção aos sentimentos dos outros. - Fico preocupado quando sinto que, de alguma forma, contribuí para o mal-estar das relações no trabalho.
<p>Poder</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tenho um desejo secreto de chamar a atenção das pessoas. - Insisto numa determinada opinião apenas para “não dar o braço a torcer”. - Tenho discussões com os outros porque costumo insistir naquilo que penso que deve ser feito. - Procuro relacionar-me com pessoas influentes. - Se puder chamar pessoas para o trabalho da minha equipe, procuro as que me permitam exercer mais influência. - Quando participo de algum convívio, aproveito para influenciar os outros e obter o seu apoio para aquilo que quero fazer.

Fonte: Rego e Carvalho (2002, p.21).

Rego e Leite (2003) procuraram validar os constructos no Brasil, tendo por base uma amostra de 162 estudantes da Universidade Federal de Pernambuco e da Universidade Católica de Pernambuco. Os resultados revelaram que o instrumento apresentou características psicométricas bem mais pobres do que aquelas encontradas em amostras portuguesas, possivelmente, em função: (a) de especificidades culturais do Brasil; (b) de problemas na redação/interpretação dos descritores; e (c) de ter se valido de uma amostra representada exclusivamente por estudantes.

Mais recentemente, Rego *et al.* (2005) aplicaram o instrumento de motivos de sucesso, afiliação e poder (Quadro 2) para conhecer os perfis motivacionais de estudantes portugueses de graduação e de pós-graduação e sua relação com níveis de remuneração. Os autores partiram da hipótese de que os estudantes mais motivados para o sucesso e para o poder teriam remunerações mais elevadas do que os motivados para a afiliação. A amostra incluiu 355 alunos de graduação e 244 de mestrado de 7 instituições de ensino superior de Portugal, e os dados relativos às motivações foram submetidos a uma análise fatorial confirmatória. Os resultados obtidos revelaram que os rendimentos mais elevados auferidos pelos respondentes poderiam estar associados a uma maior motivação para o poder, de forma mais tênue para o sucesso e a uma menor motivação afiliativa. Os autores sugerem que os indivíduos obtêm incrementos salariais em função da experiência profissional e/ou de antiguidade, porém esses incrementos são reforçados ou atenuados de acordo com suas motivações. Quanto aos perfis motivacionais dos graduandos *versus* mestrados, os autores perceberam que os alunos com maior motivação para o sucesso buscam com maior intensidade o acesso a um mestrado. Isso se dá pelo fato de que esses alunos são mais esforçados no curso de graduação, visando obter desempenho

superior com vistas a ingressar num mestrado. O mesmo comportamento é observado nos alunos com perfil motivacional para o poder, pois estes buscam funções de maior prestígio e reputação e posições que lhes conferem mais autoridade.

No estudo pioneiro de McClelland (1961), que deu origem à Teoria da Realização ou Teoria das Necessidades Adquiridas, seguido dos estudos com os seus colaboradores e de seus seguidores, com destaque mais recente para Rego (1993, 1998, 2000) e seus colaboradores (REGO; CARVALHO, 2002; REGO; LEITE, 2003; REGO *et al.*, 2005), são investigadas, em grande parte, as necessidades motivacionais dos estudantes de nível superior para o sucesso, afiliação e poder. No Brasil, considerando o cenário atual de grandes desafios para a profissão contábil, diante do processo de convergência da contabilidade aos padrões internacionais e da obrigatoriedade de realização de exame de suficiência pelos bacharéis em Ciências Contábeis para a obtenção de registro profissional, estudos dessa natureza também encontram justificativa, na medida em que as motivações dos alunos para sucesso, afiliação e poder podem influenciar o seu desempenho acadêmico e o seu comportamento no ambiente profissional, impactando no nível de remuneração. Também, deve-se considerar a possibilidade de haver uma diferença entre o perfil de comportamento dos estudantes, decorrente de suas necessidades motivacionais, e o perfil de comportamento esperado dos futuros profissionais, em face deste novo ambiente da Contabilidade no Brasil.

3 METODOLOGIA

3.1 Tipologia da pesquisa

Este estudo pode ser caracterizado como de natureza descritiva e quantitativa, conforme classificação de Abramo (1979). A natureza quantitativa advém da necessidade de analisar as relações existentes entre diversas variáveis mediante antecedentes teóricos e a interpretação descritiva decorre da exposição de características de determinada população ou de determinado fenômeno estudado.

Para Creswell (2003), certos tipos de problema na área das ciências sociais pedem abordagens específicas. A abordagem metodológica empregada no estudo é a teórico-empírica, já que se valorizam os critérios de cientificidade e a capacidade dos sentidos de produzirem evidências sem, contudo, abandonar o arcabouço teórico (MARTINS; THEÓPHILO, 2009).

3.2 Hipóteses

A discussão sobre as necessidades motivacionais de sucesso, afiliação e poder dos graduandos em Ciências Contábeis em universidades brasileiras afeta diretamente a educação contábil, considerando que essas necessidades influenciam o perfil de comportamento dos alunos e a atratividade do curso para eles, principalmente no atual cenário da Contabilidade no país. Nesse contexto, com o incentivo dos estudos anteriores de Rego (1993; 1998; 2000), de Rego *et al.* (2005) e com base na teoria de McClelland (1961), busca-se resposta à questão de pesquisa, além de investigar a relação entre as necessidades motivacionais e algumas características dos respondentes como gênero, tipo de instituição em que cursou o ensino médio (pública ou privada), tempo dedicado ao estudo, vínculo empregatício, e turno do curso de graduação.

Dessa forma, as hipóteses estabelecidas a seguir derivam da teoria motivacional de McClelland (1961) e foram utilizadas para guiar os pesquisadores, permitindo-lhes comparar os resultados encontrados com os achados de Rego *et al.* (2005). Cada grupo de hipóteses apresentado a seguir contempla, portanto, aspectos relacionados aos fatores sucesso, afiliação e poder (McCLELLAND, 1961), bem como características e condições dos estudantes pesquisados nas instituições brasileiras, a fim de confrontar com os resultados de Rego *et al.* (2005).

A primeira hipótese está relacionada à diferença de intensidade entre os motivos de sucesso, afiliação e poder.

H₁: Há diferenças significativas entre a motivação para o sucesso, a afiliação e o poder.

O segundo grupo de hipóteses relaciona a motivação para o sucesso, a afiliação e o poder e as categorias como turno no curso, estágio no curso, gênero, custeio do ensino médio e vínculo empregatício.

H₂: Estudantes de cursos diurnos apresentam maior motivação para o sucesso, afiliação e poder do que os de cursos noturnos.

H₃: Há associação entre a motivação para o sucesso, afiliação e poder e o período no curso em que o estudante se encontra.

H₄: A motivação para o sucesso, afiliação e poder é mais significativa no gênero feminino.

H₅: Estudantes que cursaram o ensino médio em instituições particulares apresentam maior motivação para o sucesso, afiliação e poder do que aqueles que cursaram em instituições públicas.

H₆: Estudantes que possuem vínculo empregatício possuem maior motivação para o sucesso, afiliação e poder do que aqueles que não o possuem.

O último conjunto de hipóteses busca estabelecer associações entre a motivação para o sucesso, a afiliação e o poder e os níveis de remuneração, de dedicação aos estudos e de desempenho acadêmico.

H₇: Há associação entre a motivação para o sucesso, afiliação e poder e o nível de remuneração dos estudantes.

H₈: Há associação entre a motivação para o sucesso, afiliação e poder e o nível de dedicação aos estudos.

H₉: Há associação entre a motivação para o sucesso, afiliação e poder e o desempenho acadêmico.

Segundo Agresti e Finlay (1986, p. 122), “quando uma hipótese pode ser expressa em termos de um ou mais parâmetros da distribuição adequada da população, os métodos estatísticos podem ser usados para testar a sua validade”. Neste estudo, os cálculos e testes estatísticos foram realizados com o apoio do *software* SPSS®, adotando-se o nível de significância 0,05 ($\alpha = 0,05$).

3.3 Amostra, instrumento de coleta de dados e procedimentos

A amostra deste estudo, de natureza não-aleatória, é composta por 769 estudantes matriculados em cursos de graduação em Ciências Contábeis de quatro Instituições de Ensino Superior (IES) brasileiras, sendo duas instituições públicas localizadas na região Sudeste, uma instituição privada na região Sul e uma pública na região Nordeste. As IES e os estudantes foram selecionados utilizando critérios de acessibilidade, o que requer cuidados adicionais na elaboração de inferências ou outros tipos de generalizações. No entanto, nada garante que se estaria, necessariamente em posição melhor, se fosse utilizada uma amostragem probabilística, pois a ciência não oferece possibilidade de prova absoluta (SELLTIZ; WRIGHTSMAN; COOK, 1987).

Os dados foram coletados durante os meses de outubro e novembro de 2010 por meio de um questionário impresso aplicado presencialmente pelos pesquisadores com o consentimento dos docentes de diversas disciplinas de todos os períodos do curso. Fizeram parte da amostra os alunos presentes às aulas durante o período de coleta e que se dispuseram voluntariamente a responder ao questionário. Os sujeitos pesquisados concordaram em participar voluntariamente da pesquisa, conforme registro em um termo de compromisso inserido ao final do instrumento. O instrumento de coleta de dados foi o mesmo utilizado por Rego *et al.* (2005) em seu estudo, envolvendo 594 estudantes de IES portuguesas. Não foram

encontrados entraves quanto à consistência interna relativa aos motivos de sucesso, afiliação e poder, visto terem sido obtidos índices similares para os Alphas de Cronbach (sucesso 0,76; afiliação 0,66; e poder 0,72), àqueles verificados pelos autores citados. Ressalta-se que foram respeitadas as recomendações relativas às implicações éticas destacadas por Selltiz, Wrightsman e Cook (1987a) e Creswell (2003). Os dados foram lançados, inicialmente, numa planilha Excel® e, posteriormente, transportados para o *software* SPSS®.

O questionário respondido pelos estudantes estava dividido em 3 partes: (1) dados gerais dos estudantes; (2) 18 afirmativas relacionadas às suas atitudes motivacionais; e, (3) termo de consentimento. As variáveis referentes às informações sobre os indivíduos contemplavam: turno do curso (noturno ou diurno), período no curso (semestre acadêmico), gênero, ensino médio (público ou privado), situação profissional, função profissional relacionada à Contabilidade, remuneração e tempo de estudo semanal (além do tempo em sala de aula). As afirmativas relacionadas à motivação para sucesso, afiliação e poder são aquelas apresentadas no Quadro 2, utilizadas no estudo de Rego *et al.* (2005). Os respondentes assinalaram o seu grau de concordância com as afirmativas apresentadas no Quadro 2, numa escala variando de 1 (discordo totalmente) a 5 (concordo totalmente). O desempenho acadêmico dos alunos foi fornecido pelas próprias IES.

Reconhecem-se todas as limitações inerentes a este tipo de estudo em que as informações são prestadas pelos próprios sujeitos da pesquisa. Selltiz, Wrightsman e Cook (1987a) argumentam que auto-relatos podem ser imprecisos por motivos diversos como, por exemplo, desmotivação ou esquecimento. No entanto, como as pessoas têm a capacidade singular de se observarem, podem fornecer informações ao pesquisador que muitas vezes não poderiam ser obtidas de outra forma.

4 ANÁLISE DOS DADOS E RESULTADOS

4.1 Descrição da Amostra

A amostra, em termos de gênero, conta com uma participação equilibrada (51% de homens); com maior presença de alunos em cursos noturnos (77%); e com ensino médio concluído na maior parte (55%) em instituições privadas. Um total de 42% dos estudantes aponta já estar trabalhando, sendo que 43% afirmam atuar em áreas ligadas à Contabilidade. Estes números oferecem condições para que seja construída uma imagem da amostra considerada neste estudo.

4.2 Diferentes intensidades de motivação para Sucesso, Afiliação e Poder

A primeira hipótese deste estudo foca em eventuais diferenças de intensidades relacionadas à motivação para o sucesso, afiliação e poder (H_1), que são os constructos básicos da pesquisa. Testes *t* emparelhados foram adotados, observando-se que em todas as três combinações foram obtidos resultados que suportam a hipótese de diferenças estatisticamente significativas (no nível alfa estabelecido) das intensidades mencionadas.

Inicialmente, foram comparados os escores das variáveis de motivação para sucesso ($n=755$, $M= 4.40$, $SD= 0.45$) e afiliação ($n=761$, $M= 4.18$, $SD= 0.53$), e o resultado obtido mostra diferença significativa ($t(749)= 10.373$, $p= .000$). Em seguida, foram comparados os escores das variáveis de motivação para afiliação com os de poder ($n=766$, $M= 2.75$, $SD= 0.67$), cujo resultado também mostra uma diferença significativa ($t(758)= 45.743$, $p= .000$). Por fim, foram comparados os escores das variáveis de sucesso e poder, também resultando em diferença significativa ($t(752)= 56.361$, $p= .000$).

Nota-se que a média para a motivação relacionada ao poder é a mais baixa das três, sendo muito inferior (e abaixo do ponto central da escala, ver Gráfico 1). Cabe ressaltar que outra hierarquia nos resultados dos constructos foi observada por Rego *et al.* (2005), em seu

estudo com bacharelandos portugueses, com prevalência da motivação afiliativa em detrimento do sucesso e do poder, nessa ordem.

4.3 Categorias e suas diferenças em relação às intensidades de motivação

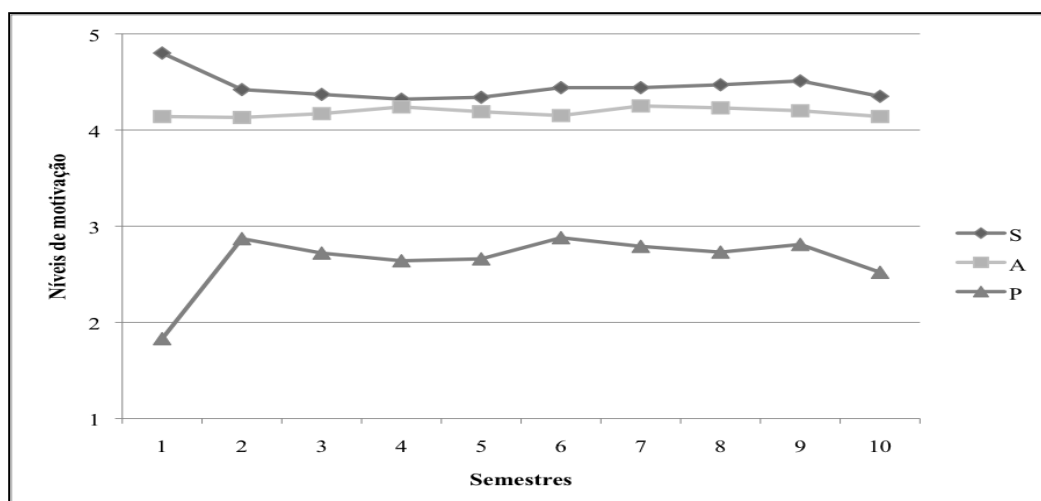
As hipóteses relacionadas às motivações para o sucesso, afiliação e poder foram analisadas, segmentadas em categorias (gênero, estágio no curso, custeio do ensino médio e vínculo empregatício), por meio de testes *t* direcionais, obtendo-se resultados interessantes.

Inicialmente foi realizado um teste para verificar se os estudantes de cursos diurnos (H_2) apresentam maior motivação para sucesso, afiliação e poder. Neste caso, os resultados mostram que a hipótese direcional é rejeitada para sucesso ($t(752) = -1.243, p = .107$, unidirecional), com base nos escores do diurno ($n=181, M= 4.37, SD= 0.50$) e noturno ($n=573, M= 4.41, SD= 0.43$) obtidos na amostra. Igual resultado é obtido para afiliação ($t(758) = 0.795, p = .214$, unidirecional), com base nos escores do diurno ($n=183, M= 4.21, SD= 0.64$) e noturno ($n=577, M= 4.18, SD= 0.50$).

No entanto, ao se aplicar o teste com a variável poder, os resultados mostram que a hipótese direcional é aceita ($t(763) = 3.512, p = .000$, unidirecional), indicando que as motivações ligadas ao poder para os estudantes de cursos diurnos apresentam escores significativamente superiores, com base nas médias obtidas de estudantes dos períodos diurno ($n=182, M= 2.90, SD= 0.63$) e noturno ($n=583, M= 2.71, SD= 0.67$). Esse resultado pode ser justificado pelo perfil do estudante do período diurno que dispende de mais tempo por não estar atuando no mercado de trabalho, demanda projetos diferenciados motivados pela oportunidade de gerar impacto e influenciar a vida das pessoas, sugerindo um comportamento mais competitivo, inerente à necessidade motivacional relacionada ao poder (WINTER, 1992).

Em seguida, foi investigada a hipótese sobre associação entre motivação para sucesso, afiliação e poder e o período no curso em que o estudante se encontra (H_3). Para tanto, foi adotada a correlação de Pearson. Nas três situações (sucesso, afiliação e poder) tal correlação não se mostra significativa, pois seus coeficientes se apresentam substancialmente fracos ($r_s = 0.054, r_a = 0.021, r_p = -0.025$). Ao se testar esta mesma associação mediante o uso do teste ANOVA, os resultados mostram que não há diferenças dos escores dentre os estratos de estágio no curso para sucesso ($F(9) = 1.363, p = .201$) e afiliação ($F(9) = 0.540, p = .846$), mas é observada diferença significativa no caso de poder ($F(9) = 2.402, p = .011$). Esse, no entanto, é um comportamento temporário, localizado apenas no 1º semestre, como pode ser observado no Gráfico 1.

Gráfico 1: Estágio no curso e respectivas motivações.



Fonte: Elaborado pelos autores.

A hipótese direcional sobre gênero, na qual foi testado se a motivação para sucesso, afiliação e poder é maior para estudantes do gênero feminino (H_4), é aceita para duas das três dimensões. No caso de sucesso, as mulheres ($n=372$, $M= 4.47$, $SD= 0.40$), quando comparadas aos homens ($n=383$, $M= 4.34$, $SD= 0.48$), apresentam motivação significativamente maior ($t(753)= -3.862$, $p= .000$, unidirecional). No caso de afiliação, as mulheres ($n=377$, $M= 4.26$, $SD= 0.45$), quando comparadas aos homens ($n=384$, $M= 4.11$, $SD= 0.60$), também apresentam motivação significativamente maior ($t(759)= -3.722$, $p= .000$, unidirecional). No entanto, ao se testar a variável poder, as mulheres ($n=378$, $M= 2.68$, $SD= 0.66$), quando comparadas aos homens ($n=388$, $M= 2.82$, $SD= 0.66$), apresentam níveis de motivação significativamente menores ($t(764)= 3.042$, $p= .001$, unidirecional). As características de fidelidade e superação, relacionadas aos fatores afiliação e sucesso, respectivamente (McCLELLAND, 1992; VERNON, 1973), podem justificar esses resultados em relação ao gênero feminino, levando em conta que, tradicionalmente, atribuem-se às mulheres as características relacionais e emocionais, diferentemente das características de competitividade e força relacionadas ao gênero masculino (MONTEIRO; AGOSTINHO; DANIEL; 2015). Estas últimas características – competitividade e força –, segundo a literatura (McCLELLAND, 1987; REGO, 1998; REGO; CARVALHO, 2002; WINTER, 1992), estão relacionadas com a motivação para o poder.

Quando o foco da investigação passa para o ensino médio, foi testado (de forma direcional) se os egressos de instituições de ensino médio particulares apresentam maiores níveis de motivação para sucesso, afiliação e poder (H_5). Esta hipótese é rejeitada para as dimensões de sucesso e afiliação. No caso de sucesso, este resultado ($t(751)= -0.791$, $p= .215$, unidirecional) é obtido com base nos escores de egressos de escolas públicas ($n=342$, $M= 4.39$, $SD= 0.44$) e privadas ($n=411$, $M= 4.42$, $SD= 0.44$). Já no caso de afiliação, o resultado ($t(757)= 1.123$, $p= .131$, unidirecional) é obtido com base nos escores de egressos de escolas públicas ($n=343$, $M= 4.21$, $SD= 0.50$) e privadas ($n=416$, $M= 4.17$, $SD= 0.56$). No entanto, quando analisada a dimensão poder, os níveis de motivação de egressos de escolas privadas ($n=416$, $M= 2.83$, $SD= 0.65$), comparados com os das escolas públicas ($n=348$, $M= 2.66$, $SD= 0.67$), apresentaram-se significativamente superiores ($t(762)= -3.636$, $p= .000$, unidirecional).

Em seguida, foi investigada a hipótese direcional de que estudantes com vínculo empregatício possuem maiores níveis de motivação para sucesso, afiliação e poder (H_6). Os resultados de sucesso permitem aceitar tal hipótese, o que não acontece com as dimensões de afiliação e poder. Para sucesso, os níveis de motivação dos estudantes com vínculo empregatício ($n=438$, $M= 4.44$, $SD= 0.42$) são significativamente superiores ($t(749)= 2.801$, $p= .003$, unidirecional) aos dos que não possuem tal vínculo ($n=313$, $M= 4.35$, $SD= 0.46$). Resultado diferente é obtido para a dimensão poder, quando os níveis de motivação dos estudantes com vínculo empregatício ($n=441$, $M= 2.72$, $SD= 0.68$), comparados aos daqueles estudantes sem este vínculo ($n=321$, $M= 2.80$, $SD= 0.64$), apresentam-se inferiores, porém não significativamente ($t(760)= -1.600$, $p= .055$, unidirecional), rejeitando-se a hipótese. No caso da dimensão afiliação, esta hipótese também é rejeitada ($t(755)= 0.272$, $p= .393$, unidirecional), com base nos dados de estudantes com vínculo empregatício ($n=440$, $M= 4.19$, $SD= 0.51$) e daqueles sem tal vínculo ($n=317$, $M= 4.18$, $SD= 0.57$).

4.4 Aspectos de remuneração, dedicação aos estudos e desempenho acadêmico

Testes relacionados com a motivação para sucesso, afiliação e poder e níveis de remuneração, de dedicação aos estudos e de desempenho acadêmico também foram realizados. Para avaliar eventual associação entre intensidade de motivos para sucesso, afiliação e poder com níveis de remuneração da amostra (H_7), foram empregadas a correlação de Pearson e ANOVA. No caso de afiliação ($r_a = -0.037$, $p= .368$) e poder ($r_p = -0.019$, $p= .641$) os coeficientes de correlação são praticamente nulos e não significativos. Resultados similares são obtidos com as respectivas ANOVA: afiliação ($F(4)= 0.842$, $p= .499$) e poder ($F(4)= 1.175$, $p=$

.321). No entanto, a dimensão sucesso apresenta correlação significativa, apesar de fraca ($r_s = 0.171$, $p = .000$), tendo a ANOVA acompanhado tal resultado ($F(4) = 5.032$, $p = .001$). Assim, a hipótese direcional é aceita para a dimensão sucesso, conforme se observa na Tabela 1. Rego *et al.* (2005) conseguiram relacionar altas remunerações àqueles indivíduos com perfil motivacional direcionado ao poder e ao sucesso. No entanto, diferentemente do estudo realizado por eles, nesta pesquisa não é encontrada relação entre maiores remunerações e poder.

Tabela 1: Remuneração e respectivas motivações

Faixas de Remuneração	S	A	P
até R\$ 500,00	4.30	4.25	2.86
de R\$ 500,01 até R\$ 1.500,00	4.41	4.22	2.69
de R\$ 1.500,01 até R\$ 3.000,00	4.43	4.15	2.74
de R\$ 3.000,01 até R\$ 5.000,00	4.58	4.15	2.80
acima de R\$ 5.000,00	4.68	4.30	2.68

Nota: Médias para sucesso (S), afiliação (A) e poder (P)

Fonte: Elaborada pelos autores.

Com procedimentos similares, foi testada a hipótese de associação entre intensidade de motivos de sucesso, afiliação e poder com os níveis de dedicação aos estudos (H_8). No caso de sucesso ($r_s = 0.140$, $p = .000$) e afiliação ($r_a = 0.105$, $p = .004$) os coeficientes de correlação são significativos, apesar de fracos. Resultados similares são obtidos com as respectivas ANOVA: sucesso ($F(5) = 3.408$, $p = .005$) e afiliação ($F(5) = 3.472$, $p = .008$). No entanto, a dimensão poder não apresenta correlação significativa ($r_p = -0.003$, $p = .931$), tendo a ANOVA acompanhado tal resultado ($F(5) = 0.712$, $p = .615$). Assim, a hipótese direcional é aceita para as dimensões de sucesso e afiliação, conforme mostra a Tabela 2. Portanto, não é identificada associação entre níveis de motivação para poder e dedicação aos estudos. Rego *et al.* (2005) encontraram correlação significativa entre os constructos sucesso e poder e o tempo dedicado aos estudos, não confirmando esse resultado para a motivação afiliativa.

Tabela 2: Dedicação aos estudos e respectivas motivações

Dedicação Semanal	S	A	P
até 2 horas	4.35	4.13	2.79
de 2 a 4 horas	4.37	4.18	2.72
de 4 a 6 horas	4.44	4.18	2.75
de 6 a 8 horas	4.50	4.19	2.73
acima de 8 horas	4.58	4.44	2.84

Nota: Médias para sucesso (S), afiliação (A) e poder (P)

Fonte: Elaborada pelos autores.

Também foi investigada a associação entre intensidade de motivos de sucesso, afiliação e poder com o desempenho escolar (H_9), por meio de correlação de Pearson. Para as dimensões de sucesso ($r_s = 0.069$, $p = .060$) e poder ($r_p = -0.021$, $p = .560$) as correlações não são significativas (e próximas de zero). Já para a dimensão afiliação, a correlação é baixa, porém significativa ($r_a = 0.072$, $p = .047$). Deste modo, se aceita a hipótese direcional de associação apenas para a dimensão de afiliação.

4.5 Desempenho acadêmico e as categorias

Testes relacionados ao desempenho acadêmico foram realizados para investigar a influência das categorias analisadas neste estudo.

A hipótese de que o desempenho acadêmico é superior (H_{10}) para os estudantes do período diurno ($n=183$, $M= 8.11$, $SD= 1.14$), quando comparado ao dos estudantes do período noturno ($n=585$, $M= 7.03$, $SD= 1.30$) é aceita ($t(766)= 10.095$, $p= .000$, unidirecional).

No caso de gênero, os dados das estudantes ($n=379$, $M= 7.59$, $SD= 1.22$), ao serem comparados com os dos estudantes ($n=390$, $M= 7.00$, $SD= 1.40$), permitem aceitar a hipótese de que o desempenho acadêmico das mulheres (H_{11}) é significativamente superior ($t(767)= -6.202$, $p= .000$, unidirecional).

De forma similar, estudantes egressos de instituições privadas de ensino médio (H_{12}) apresentam desempenho acadêmico ($n=419$, $M= 7.38$, $SD= 1.40$) significativamente superior ($t(765)= -2.242$, $p= .013$, unidirecional), ao serem comparados com seus pares egressos de instituições públicas de ensino médio ($n=348$, $M= 7.17$, $SD= 1.27$).

Por último, verifica-se que estudantes com vínculo empregatício (H_{13}) apresentam desempenho acadêmico ($n=443$, $M= 7.03$, $SD= 1.30$) significativamente inferior ($t(763)= -6.233$, $p= .000$, unidirecional) aos de seus colegas que não possuem tal vínculo ($n=322$, $M= 7.63$, $SD= 1.33$).

Dessa forma, além das especificidades dos estudantes de ciências contábeis que se destacam na amostra analisada como, por exemplo, de exercer alguma atividade remunerada simultaneamente à realização do curso, também verificada em Avelino, Cunha e Nascimento (2013), a relação do perfil desses estudantes com o desempenho acadêmico sugere melhor desempenho para as estudantes; para estudantes que concluíram seu ensino médio em instituições privadas; e para os que frequentam o curso no período diurno. Por outro lado, conciliar estudo e trabalho não significa a obtenção de melhor desempenho acadêmico.

5 CONCLUSÃO

Estudos sobre a educação contábil no Brasil têm oferecido perspectivas importantes para eventuais ajustes no processo de formação de talentos na área de Ciências Contábeis. Não são desprezíveis as pressões externas à prática profissional, em razão das transformações pelas quais a área passa. Agentes diretos e demais *stakeholders* envolvidos com tais circunstâncias são chamados com frequência a participar de discussões, objetivando reconfiguração do sistema, usualmente por meio de novas políticas com efeito sobre a prática profissional e a formação acadêmica dos ingressantes no mercado de trabalho. Credenciadores e administradores de programas acadêmicos encaram, com níveis distintos de informação, as transformações socioeconômicas, culturais e tecnológicas (para citar algumas), com reflexos no grupo de estudantes potenciais que buscam, na área de Ciências Contábeis, trilhar seu futuro pessoal e profissional.

Este estudo ocupa espaço importante dentro deste contexto, uma vez que traz, de forma pioneira no Brasil, reflexão sistematizada sobre evidências originais relativas ao perfil de estudantes de Ciências Contábeis à luz da Teoria das Necessidades Motivacionais de McClelland, com foco nas dimensões de sucesso, afiliação e poder. Ressalta-se a oportunidade do estudo, mais uma vez, em razão do momento de transformação supracitado. Antes mesmo de obter resultados com as evidências deste estudo, destaca-se que o próprio processo de condução da pesquisa, envolvendo docentes e discentes da área em IES brasileiras, deixou sinais claros de que o assunto é de alta relevância, pelo próprio nível de participação e reação à pesquisa.

Inicialmente, destaca-se que com as evidências obtidas desta amostra, o perfil do estudante em questão apresenta forte motivação para o sucesso. Isto guarda relação com a capacidade de estabelecer metas e alcançá-las, beneficiando-se de recompensas correspondentes. Em geral, as médias obtidas de motivação para sucesso (4.40), afiliação (4.18) e poder (2.75) refletem importantes traços dos estudantes da amostra. Observa-se que a média

de motivação para o poder está abaixo do ponto central da escala adotada no instrumento, e apresenta o maior nível de dispersão dentre as três dimensões. Ressaltando-se a conexão presente na literatura entre motivação para poder e liderança (e.g., *leadership motive syndrome*, de McClelland), esta informação por si só já requer atenção dos agentes diretos e demais *stakeholders* envolvidos neste processo.

Analisando-se mais detidamente a questão de pesquisa com base nas evidências obtidas (focando nas dimensões de motivação para sucesso, afiliação e poder em relação a níveis de remuneração e desempenho acadêmico), é possível encontrar duas associações: (a) correlação significativa (apesar de muito baixa, $r= 0,171$) entre motivação para sucesso e níveis de remuneração; e (b) correlação significativa (apesar de muito baixa, $r= 0,072$) entre motivação para afiliação e níveis de desempenho acadêmico. Não há indicativo de associação de motivação para poder com as variáveis em questão (remuneração e desempenho acadêmico), e as duas evidências observadas apresentam-se em níveis muito baixos.

A motivação para poder aparece com maior intensidade nos estudantes do período diurno. Este achado leva a reflexões sobre o perfil do estudante que busca cursos diurnos e também sobre a própria configuração e oferta de tais cursos. Assim, mesmo considerando-se que o professor e o conteúdo sejam os mesmos nos períodos diurno e noturno, o perfil do estudante mostra-se distinto quanto à motivação para poder, demandando (possivelmente) projetos educacionais e estratégias instrucionais diferenciadas. Esta constatação apresenta-se relevante no contexto da área, uma vez que é razoável aceitar a existência de influência das motivações para poder sobre os níveis de sucesso dos indivíduos (MCCLELLAND, 1987).

Observa-se também que as mulheres, em relação aos homens, apresentam maiores níveis de motivação para sucesso e afiliação. No entanto, quando o foco é motivação para poder, os níveis são menores para elas. Em linha similar, constata-se que os níveis de motivação para poder dos egressos de escolas privadas do ensino médio apresentam-se significativamente superiores aos de seus pares vindos de escolas públicas. Novamente, trata-se de uma questão de perfil de grupos sociais em relação a esta variável (poder) que requer atenção no âmbito do processo de transformação pelo qual passa a área de Ciências Contábeis.

Os resultados dos estudantes com vínculo empregatício também reforçam esta questão. Aqueles com vínculo empregatício apresentam níveis de motivação maiores para sucesso e menores para poder, quando comparados aos seus pares que não o possuem. Uma possível razão para estes perfis distintos pode estar relacionada ao nível de informação sobre a profissão que os estudantes com vínculo empregatício possuem; isso pode sugerir certa complacência, inibindo processos de mudança (o que não necessariamente estaria presente nos estudantes sem vínculo empregatício).

Em função destes achados e das reflexões aqui estabelecidas, impactos para a academia e a prática são consequências naturais. Os agentes diretos e *stakeholders* certamente têm à sua frente um processo de transformação da profissão, com fortes pressões internacionais (envolvendo potencialmente aspectos de credenciamento internacional), ao mesmo tempo em que encaram a transformação socioeconômica, cultural e tecnológica com efeito sobre os potenciais interessados na profissão (novos estudantes) e as demais gerações profissionais existentes.

Recomendações para os agentes envolvidos nesta questão emanam deste estudo, em especial para administradores de programas educacionais e órgãos reguladores, além de estudantes e pesquisadores da área. Fundamentalmente, recomenda-se aos administradores de programas educacionais reflexão e discussão, envolvendo os docentes do curso com o objetivo de verificar eventuais falhas no processo de seleção e admissão de estudantes, em razão das motivações e perfis apresentados pelos candidatos e esperados do profissional no futuro próximo. Considera-se essencial que os administradores de programas educacionais e representantes dos órgãos reguladores se dediquem ao estudo de eventuais competências

profissionais e pessoais necessárias para garantir a oferta de contadores com a qualidade requerida em razão do processo de transformação pelo qual passa a profissão.

Notadamente, as evidências deste estudo apontam para a questão entre motivação para poder e aspectos de liderança que, pela intensidade e direção dos resultados, clamam por atenção individual e políticas coletivas, objetivando fortalecimento da área e seu papel único na sociedade. Estudantes, profissionais e pesquisadores podem apoiar este processo de autoconhecimento a respeito de perfis e novas gerações de profissionais ao discutirem e apoiarem a estruturação de processos que busquem fortalecer a Contabilidade, especialmente na questão das competências ligadas à liderança, simultaneamente na academia e no mercado de trabalho.

Como sugestões para futuras pesquisas, destacam-se (a) adoção de novos desenhos amostrais para corroborar as diferenças entre as categorias aqui exploradas (i.e., gênero, características do ensino médio, período de oferta do curso, e vínculo empregatício); (b) desenho de pesquisa com vistas a reforçar a investigação da questão relativa às motivações para poder (i.e., possíveis distanciamentos entre expectativas do mercado e da sociedade em relação aos projetos políticos pedagógicos dos cursos); e (c) investigação sobre evolução e tendências de motivações e perfis de gerações de profissionais em exercício.

REFERÊNCIAS

- ABRAMO, P. Pesquisa em ciências sociais. In: HIRANO, Sedi (Ed.). **Pesquisa social: projeto e planejamento**. São Paulo: T.A. Queiroz, 1979, p. 21-88.
- AGRESTI, A.; FINLAY, B. **Statistical methods for social sciences**, 3rd ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall, 1986.
- AVELINO, B. C.; CUNHA, J. V. A.; NASCIMENTO, E. M. Desenvolvimento profissional de estudantes de Ciências Contábeis: análise empírica sobre as intenções após a graduação em relação a cursar pós-graduação. **Revista Universo Contábil**, v. 9, n. 2, p. 104-124, abr./jun. 2013. <http://dx.doi.org/10.4270/ruc.2013215>
- BERGAMINI, C. W. **Motivação nas organizações**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1997.
- BERGAMINI, C. W.; CODA, R. **Psicodinâmica da vida organizacional: motivação e liderança**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1997.
- CARTER, R.I., NEASON, A.B. Participation in FFA and self-perception of personal development. **The Journal of the American Association of Teacher Educators in Agriculture**, v. 25, n. 3, p. 39-44. 1984.
- CRESWELL, J. W. **Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches**. 2. ed. Thousand Oaks, CA: Sage, 2003.
- HAMPTON, D. R. **Administração Contemporânea**. 3. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 1992.
- MASLOW, A. H. **Introdução à psicologia do ser**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.
- McCLELLAND, D. C.; BURNHAM, D. H. Power is the great motivator. **Harvard Business Review**, v. 54, n. 2, p. 100-110, mar./abr. 1976.
- McCLELLAND, D. C.; PILON, D. A. Sources of adult motives in patterns of parent behavior in early childhood. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 44, n. 3, p. 564-574. 1983. <http://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0022-3514.44.3.564>
- McCLELLAND, D. C.; STEELE, R.S. **Human motivation a book of readings**. Morristown: General Learning Press, 1973
- McCLELLAND, D. C. **The achieving society**. Pricenton: Van Nostrand. 1976.

- McCLELLAND, D. C. Business drives and national achievement. **Harvard Business Review**, v. 40, n. 4, p. 99-112, jul./ago., 1962.
- McCLELLAND, D. C. What is the effect of achievement motivation training in the schools? **Teachers College Record**, v. 74, p. 129-145, 1972.
- McCLELLAND, D. C. **Human motivation**. 1. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- McCLELLAND, D.C.; KOESTNER, R.; WEINBERGER, J. How do self attributed and implicit motives differ? **Psychological Review**, v. 96, n. 4, p. 690-702, 1989. <http://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0033-295X.96.4.690>
- McCLELLAND, D. C. Motivational configurations. In C.P. Smith (Ed.). **Motivation and personality: handbook of thematic content analysis** (pp. 87-99). Cambridge, England: Cambridge University Press. 1992, p. 87-99.
- MARTINS, G. A.; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**, 2ª. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- MONTEIRO, R.; AGOSTINHO, L.; DANIEL, F. Um diagnóstico da desigualdade de gênero num município em Portugal: estruturas e representações. **Revista de Administração Pública**, v. 49, n. 2, p. 423-446, 2015. <http://dx.doi.org/10.1590/0034-7612130497>
- NUTTIN, J. **Teoria da Motivação Humana: da necessidade ao projeto de ação**. Tradução: Pier Luigi Cabra. São Paulo: Loyola, 1983.
- PODSAKOFF, P.M.; MACKENZIE, S.B.; PAINE, J.B.; BACHRACH, D.G. Organizational citizenship behaviors: A critical review of the theoretical and empirical literature and suggestions for future research, **Journal of Management**, v. 26, n. 3, p. 513-563, jun. . 2000. <http://dx.doi.org/10.1177/014920630002600307>
- RAYNOR, J. O. Relationships between achievement related motives, future orientation, and academic performance. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 15, n. 1, p. 28-33, mai. 1970. <http://psycnet.apa.org/doi/10.1037/h0029250>
- REGO, A. Níveis de motivação e graus de desempenho. **Revista Portuguesa de Gestão**, v. 2, p. 69-82, 1993.
- REGO, A. Motivações e desempenho de estudantes universitários. **Análise Psicológica**, v. 16, n. 4, p. 635-646, dez. 1998.
- REGO, A. Os motivos de sucesso, afiliação e poder: desenvolvimento e validação de um instrumento de medida. **Análise Psicológica**, v. 18, n. 3, p. 335-344, 2000.
- REGO, A.; CARVALHO, T. Motivos de Sucesso, Afiliação e Poder: Evidência Confirmatória do Constructo. **Psicologia: Teoria e Prática**, v. 18, n. 1, p. 17-26, jan./abr. 2002.
- REGO, A.; LEITE, E. Motivos de sucesso, afiliação e poder: um estudo de validação do constructo no Brasil. **Estudos Psicológicos**, v. 8, n. 1, jan./abr. 2003.
- REGO, A.; TAVARES, A. I.; CUNHA, M. P.; CABRAL-CARDOSO, C. Os Motivos de Sucesso, Afiliação e Poder: Perfis Motivacionais de Estudantes de Graduação e Pós-Graduação e sua Relação com Níveis Remuneratórios, **Psicologia: Reflexão e Crítica**, v. 18, n. 2, p. 225-236, mai./ago. 2005. <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-79722005000200011>
- ROBBINS, S. P. **Comportamento Organizacional**. 9. ed. Prentice Hall. São Paulo, 2002.

SELLTIZ, C.; WRIGHTSMAN, L. S.; COOK, S. W. **Métodos de pesquisa nas relações sociais**. Tradução: M. M. H. d'Oliveira, M. M. del Rey. 2.ed. São Paulo: EPU, 1987, v. 1.

SELLTIZ, C.; WRIGHTSMAN, L. S.; COOK, S. W. **Métodos de pesquisa nas relações sociais**. Tradução: M. M. H. d'Oliveira, M. M. del Rey. 2.ed. São Paulo: EPU, 1987a, v. 3.

VERNON, M. D. **Motivação Humana**. Tradução: Luiz Carlos Lucchetti. Rio de Janeiro: Vozes, 1973.

WINTER, D. G. A revised scoring system for the power motive. In C. P. Smith (Org.), **Motivation and personality: handbook of thematic content analysis**. Cambridge: Cambridge University Press, 1992, p. 311-324.