

**JOANA MOREIRA MARQUES MONTEIRO JESUS**

**CONFIANÇA, PERSONALIDADE, BEM-ESTAR E  
SAÚDE**

Dissertação defendida em provas públicas para obtenção do Grau de Mestre em Psicologia, no Curso de Mestrado em Psicologia, Aconselhamento e Psicoterapia conferido pela Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias no dia 26 de Fevereiro de 2016 sob o Despacho Reitoral nº 391/2015 com a seguinte composição de Júri:

Presidente:

Presidente:

Professora Doutora Bárbara Gonzalez

Arguente:

Professora Doutora Neuza Silva

Orientador: Professor Doutor Américo Baptista

**Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias**

**Escola de Psicologia e Ciências da Vida**

**Lisboa**

**2015**

## **EPÍGRAFE**

*“Deciding whether or not to trust a person is like deciding whether or not to climb a tree, because you might get a wonderful view from the highest branch, or you might simply get covered in sap. And for this reason, many people choose to spend their time alone and indoors where it is harder to get a splinter.”*

*Lemony Snicket , The Penultimate Peril*

## **Agradecimentos**

Ao Professor Doutor Américo Baptista pela orientação, disponibilidade e rigor ao longo deste processo.

A todos os participantes do presente estudo, que de forma voluntária ofereceram a sua disponibilidade.

Ao meu capital social, a minha família, colegas e amigos de sempre.

## Resumo

A confiança social é um construto que tem sido estudado ao longo de diversas disciplinas e é central na compreensão do funcionamento dos indivíduos, grupos e sociedade.

A presente dissertação tem como objetivo estudar a estrutura dimensional da confiança social, bem como as suas relações com personalidade, bem-estar e saúde. Para isso, foi utilizada uma amostra de conveniência constituída por 204 adultos, (56% do sexo feminino e 44% do sexo masculino), com uma média de idade de 28,72 anos ( $DP=10,35$ ) e uma escolaridade média de 14,79 anos ( $DP= 2,06$ ) O protocolo de investigação foi constituído pelas seguintes medidas de autorrelato: *Confiança Social* (STM), *Big Five Inventory* (BFI), Termómetro da Felicidade, *Escala de Satisfação com a Vida* (SWLS), *Escala de Florescimento* (FS), *Escala de Experiências Positivas e Negativas* (SPANES), e *Questionário do Estado de Saúde SF-8* (HPQ SF-8).

Verificou-se que 34% da variância na confiança social foi explicada por amabilidade e experiências positivas, em ambos os sexos.

*Palavras-chave:* Confiança social; Personalidade; Bem-estar; Saúde; adultos.

## Abstract

Social trust is a construct that has been studied across various disciplines and central to understanding the functioning of individuals, groups and society.

The present dissertation aims to study the dimensional structure of social trust and its associations with personality, well-being and health. For this purpose a convenience sample with 204 adults (56% female and 44% male) was used. The participants' age average was 28,72 years ( $SD= 10,35$ ) and 14,79 years ( $SD=2,06$ ) of education average. The investigation protocol comprehended the following self-rated measures: *Social Trust Measure* (STM), *Big Five Inventory* (BFI), *Happiness thermometer*, *Satisfaction With Life Scale* (SWLS), *Flourishing Scale* (FS), *Scale of Positive and Negative Experience* (SPANE), and *Health Perceptions Questionnaire SF-8* (HPQ SF-8).

Main results showed 34% of social trust variance was explained by agreeableness and positive experiences on both males and females.

*Key-words:* Social trust; Personality; Well-being; Health; Adults.

## Abreviaturas e símbolos

A- Amabilidade

AE- Abertura à experiência

BFI- *Big Five Inventory*

C- Conscienciosidade

CPF- Componente física

CPM- Componente mental

CS- Confiança Social

E- Extroversão

EN- Experiências negativas

EP- Experiências positivas

FL- Florescimento

FLS- *Flourishing scale*

FUM- Felicidade no último mês

HPQ SF-8- *Health perceptions questionnaire short form-8.*

N- Neuroticismo

OMS- Organização Mundial de Saúde

R<sub>2</sub> ajd - R<sub>2</sub> ajustado

SPANE- *Scale of positive and negative experiences*

SPSS- *Statistical Package for Social Science*

STM- *Social trust measure*

SV- Satisfação com a vida

SWLS- *Satisfaction with life scale.*

## Índice

<b>Introdução .....</b>	<b>9</b>
<b>CAPÍTULO 1 – Enquadramento Teórico .....</b>	<b>11</b>
<b>1.1. Confiança, vulnerabilidade e incerteza .....</b>	<b>12</b>
<b>1.2. Antecedentes da confiança: Modelo integrativo de confiança organizacional .....</b>	<b>14</b>
<b>1.2.1. Confiabilidade .....</b>	<b>14</b>
<b>1.2.2. Tendência para confiar .....</b>	<b>17</b>
<b>1.3. Confiança Social.....</b>	<b>18</b>
<b>1.3.1. Aptidões sociais.....</b>	<b>20</b>
<b>1.3.2. Diferenças individuais .....</b>	<b>21</b>
<b>1.3.2.1. Confiança e personalidade .....</b>	<b>22</b>
<b>1.4. Capital Social.....</b>	<b>24</b>
<b>1.4.1. Confiança e Bem-estar .....</b>	<b>25</b>
<b>1.4.2. Confiança e Saúde .....</b>	<b>29</b>
<b>CAPÍTULO 2 - Método .....</b>	<b>32</b>
<b>2.1. Objetivos e hipóteses .....</b>	<b>33</b>
<b>2.2. Participantes.....</b>	<b>33</b>
<b>2.3. Instrumentos.....</b>	<b>35</b>
<b>2.4. Procedimento.....</b>	<b>37</b>
<b>CAPÍTULO 3 – Resultados .....</b>	<b>39</b>
<b>3.1. Análise estrutural da Confiança Social .....</b>	<b>40</b>
<b>3.2. Análise de fidelidade .....</b>	<b>40</b>
<b>3.3. Análise comparativa em função do género.....</b>	<b>41</b>
<b>3.4. Análise de correlações .....</b>	<b>43</b>
<b>CAPÍTULO 4 – Discussão dos Resultados .....</b>	<b>47</b>

<b>Conclusão .....</b>	<b>51</b>
<b>Bibliografia.....</b>	<b>52</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>I</b>
<b>Anexo I – Protocolo de investigação .....</b>	<b>II</b>



## Índice de Tabelas

Tabela 1- Características sociodemográficas da amostra em função do género.....	36
Tabela 2- Análise estrutural da Medida de confiança social.....	42
Tabela 3- Fidelidade da escala.....	43
Tabela 4- Diferenças entre médias do sexo masculino e feminino.....	44
Tabela 5- Matriz de correlações bivariadas.....	45
Tabela 6- Análise de regressão linear múltipla.....	48

## Introdução

A confiança está presente em quase todos os aspetos da nossa vida social e tem sido alvo de estudo em diversas áreas, como Economia, Gestão, Ciências Políticas, Sociologia ou Psicologia. O desenvolvimento de relações interpessoais saudáveis e felizes não é possível sem confiança. A base de algumas teorias bastante presentes em Psicologia, como a teoria da vinculação, de Bowlby (1969) ou a teoria do desenvolvimento psicossocial, de Erikson (1963) são baseadas na premissa de que o desenvolvimento de relações de confiança nos primeiros anos de vida fornecem a base psicológica para relações mais felizes e funcionais na idade adulta (Simpson, 2007).

A literatura tem distinguido entre confiança em relação a pessoas específicas, focando-se nas características de quem confia e nas de quem é confiado (Mayer, Davis & Schoorman, 1995) ou confiança enquanto tendência para confiar, uma crença na benevolência dos outros. Esta tendência para confiar tem sido denominada por alguns autores como confiança generalizada ou confiança social (Nannestad, 2008; Sturgis, Read, Hatemi, Zhu, Trull; Wright & Martin, 2010; Yamagishi & Yamagishi, 1994;)

Estudos prévios têm sugerido que, não só a confiança social prevê comportamentos de confiança, como traz vantagens a nível individual e social. A confiança determina decisões pessoais e sociais, e apresenta implicações ao nível da satisfação com a vida, felicidade, otimismo, participação social, saúde e longevidade (Dehley & Newton, 2003) No entanto, as implicações da confiança não são, somente, individuais e abrangem variados aspetos sociais. A um nível macro é essencial para o bom funcionamento das instituições (Merolla, Burnett, Pyle, Ahmadi & Zak, 2013), estando frequentemente associada ao capital social de uma sociedade. Tem sido verificado ao longo de diferentes disciplinas que a confiança contribui para o crescimento económico, eficiência dos mercados económicos, distribuição de bens públicos, integração social e estabilidade dos sistemas democráticos, uma vez que tendência para acreditar que os indivíduos não vão agir contra os nossos interesses em trocas económicas e sociais tem sido considerado fundamental para o funcionamento efetivo de políticas democráticas (Sturgis *et al.*, 2010). As vantagens que a confiança traz, tanto a nível pessoal como, consequentemente, social são notórias. Assim, torna-se relevante estudar a natureza da confiança social e o que distingue os sujeitos que apresentam maior tendência a confiar nos outros, bem como a sua relação no modo como as pessoas avaliam o seu bem-estar e saúde.

Os resultados encontrados neste estudo pretendem contribuir para o conhecimento desta temática que ainda não reúne muita investigação na área de Psicologia, especialmente no panorama nacional. Assim, a presente dissertação é composta por cinco capítulos. O capítulo 1 refere-se ao enquadramento teórico, onde é realizada uma revisão da literatura acerca da natureza da confiança e exploração de outras vertentes associadas, como cooperação e confiabilidade. É também realizada uma revisão acerca das implicações sociais da confiança, ao nível do capital social, bem-estar e saúde.

No capítulo 2 são apresentados os objetivos e hipóteses definidos, assim como o método de estudo, com a descrição das características sociodemográficas da amostra, instrumentos utilizados e o procedimento na recolha de dados.

O capítulo 3 consiste na descrição dos resultados, nomeadamente a análise estrutural da Medida de confiança social, análise de fidelidade da Medida de confiança social, análise comparativa em função do género, correlações entre as variáveis em estudo e análise preditiva da confiança social.

No capítulo 4 é efetuada a discussão dos resultados obtidos e apresentadas as limitações da presente investigação, assim como sugestões para estudos futuros. Por fim, é apresentada uma conclusão da dissertação.

## **CAPÍTULO 1 – Enquadramento Teórico**

### **1.1. Confiança, vulnerabilidade e incerteza**

Uma das maiores dificuldades encontradas no estudo da confiança é a sua conceptualização num único modelo (Fetchenhauer, Jagodzinski, Manabe, Ockenfels, Okada, Trommsdorff & Yamagishi, 2013). Apesar do crescente interesse no estudo da confiança e do surgimento de resultados relevantes para uma melhor compreensão da temática, subsiste uma clara dificuldade na sua conceptualização, uma vez que ainda não emergiu um paradigma geral na investigação da confiança (Hardin, 2002; Rompf, 2012). A acumulação de evidências empíricas acerca de decisões individuais em dilemas sociais, ainda que bem-sucedidas, não têm sido acompanhadas por um progresso equivalente no desenvolvimento de modelos teóricos integrativos de diferentes disciplinas (Ostrom, 2003). Mayer *et al.* (1995) referiram uma falta de consenso na literatura em relação à diferenciação entre fatores que contribuem para a confiança, a confiança em si e os seus resultados. O objeto de confiança do sujeito que confia podem ser outros sujeitos, comportamentos ou instituições, sendo que o foco de estudo nas ciências sociais tem sido o da confiança interpessoal (Fetchenhauer *et al.*, 2013). A confiança tem sido maioritariamente conceptualizada enquanto uma crença global acerca da humanidade (Rotter, 1971; Yamagishi, Kikuchi & Kosug, 1999) ou enquanto um comportamento, específico da situação e do sujeito que é confiado, numa relação diádica (Dunn & Schweitzer, 2005; Mayer *et al.*, 1995;).

Uma das definições de confiança mais presentes na literatura é a de Rosseau, Stkin, Burt e Camerer (1998), que definiram confiança como a intenção para aceitar a vulnerabilidade, baseada em expectativas positivas acerca do comportamento de outro. De modo semelhante Mayer *et al.* (1995) definiram confiança como a disposição de um agente para ficar vulnerável às ações de um outro agente, baseada na expectativa que irá ser tomada uma ação importante para o sujeito, independentemente da monitorização ou controlo. As expectativas do sujeito também assumem importância na definição de Yamagishi e Yamagishi (1994), quando defenderam que a confiança é a expectativa de boa vontade e intenções benignas, e que é baseada na interação dos traços pessoais e intenções do sujeito confiado. Yan e Holtmanns (2007) referiram que a confiança é subjetiva, uma vez que o nível de confiança considerado suficiente é diferente para cada entidade. É a expectativa subjetiva do sujeito em relação ao comportamento de outro que pode influenciar a sua crença. A confiança é, também, dinâmica pois é afetada por vários fatores, o que a torna difícil de medir e monitorizar (Yan & Holtmanns, 2007).

Apesar das diferentes conceptualizações de confiança encontradas ao longo da literatura é possível identificar a vulnerabilidade e a incerteza como duas condições essenciais (Righetti & Finkenauer, 2011; Rosseau *et al.*, 1998).

As situações de interdependência envolvem sempre algum risco, pois o comportamento dos outros nunca é totalmente previsível (Righetti & Finkenauer, 2011). A incerteza e o risco são propriedades intrínsecas a situações de interdependência, nas quais a confiança é essencial. Quando a confiança é abordada enquanto um fenómeno interpessoal, especialmente nas relações diádicas, trata-se de um estado psicológico ou orientação de um sujeito em relação a outro sujeito específico, com o qual está de certo modo interdependente e.g. precisa da cooperação do outro para obter algo (Simpson, 2007). Torna-se, então, importante considerar tanto as características do sujeito que confia como as do sujeito confiado (Righetti & Finkenauer, 2011). Yamagishi e Yamagishi (1994) defenderam também que a confiança é sempre interpessoal pois depende da avaliação das características do sujeito confiado.

A confiança interpessoal tende a emergir em situações denominadas por situações de diagnóstico de confiança, nas quais os interesses de um sujeito divergem dos interesses da relação ou do sujeito que confia (Simpson, 2007; Wieselquit, Rusbult, Foster & Agnew, 1999). A confiança surge no modo como o comportamento dos indivíduos é percebido nesses episódios, em termos de objetivos, valores e motivos. Nas relações interpessoais, os sujeitos tendem a confiar nos seus parceiros quando percebem determinados comportamentos que beneficiam a relação. A confiança aparece, assim, enquanto reflexo do compromisso e intenções benevolentes do parceiro (Wieselquit *et al.*, 1999). A confiança será provavelmente mais elevada numa relação quando o sujeito ou ambos os membros da relação acreditam que ambos agirão de forma a beneficiar os interesses mútuos, mesmo quando os respetivos autointeresses divergem (Simpson, 2007).

Yamagishi e Yamagishi (1994) verificaram que, quando se fala de confiança, a avaliação das intenções dos outros enquanto benevolentes acarreta sempre uma incerteza, que denominaram de incerteza social. De acordo com os autores, um comportamento que não acarrete um certo risco ou incerteza não pode ser considerado confiança, pois se o sujeito tem a certeza de que não sairá prejudicado numa troca comercial não precisa de confiar nas ações do outro. Então, a confiança tem a função de diminuir essa mesma incerteza social

A confiança não é o risco *per se*, mas antes uma disposição para arriscar, uma vez que estar vulnerável implica que haja algo de importante que pode ser perdido (Mayer *et al.*,

1995). É o risco percebido que modera a relação entre confiança e a decisão de arriscar. Se confiança é a disposição para arriscar, o nível de confiança é uma indicação da quantidade de risco que uma pessoa está disposta a correr (Schoorman, Mayer & Davis, 2007).

## **1.2. Antecedentes da confiança: Modelo integrativo de confiança organizacional**

A base do modelo de confiança organizacional de Mayer *et al.* (1995) é a compreensão do modo como agentes de confiança processam informação acerca de outros, decidindo confiar ou não. O modelo referido representa, então, uma abordagem cognitiva da confiança. De acordo com os autores, nas tomadas de decisões que envolvem risco os sujeitos processam percepções acerca dos outros e do risco inerente aos comportamentos de confiança (Schoorman *et al.*, 2007).

Mayer *et al.* (1995) conceptualizaram confiança enquanto produto de dois fatores: as expectativas do indivíduo acerca do comportamento futuro do sujeito confiado, e.g. expectativas de fidelidade, e a tendência para confiar. Neste caso, a confiança é conceptualizada enquanto um aspeto de relações, ou seja, varia consoante os indivíduos e o tipo de relações estabelecidas, contrariando a perspetiva de confiança enquanto traço de personalidade (Rotter, 1967). A informação acerca das disposições relevantes de ambos os sujeitos é essencial na compreensão do desenvolvimento da confiança numa relação ao longo de diversas interações, uma vez que essas tendências disposicionais podem motivar, ou não, os indivíduos a entrar em interações sociais que aumentam a confiança ao longo do tempo (Simpson, 2007). O modelo integrativo de confiança organizacional, ainda que criado num âmbito organizacional, tem sido aplicado em várias disciplinas e pode ser aplicado a confiança interpessoal, intergrupar ou interorganizacional (Schoorman *et al.*, 2007).

### **1.2.1. Confiabilidade**

O conceito de confiabilidade representa as características do sujeito confiado que o tornam digno de confiança. Numa situação social a confiabilidade é a validação ou a traição da confiança, e os sujeitos que confiam naturalmente querem confiar a quem é reconhecido por ser digno de confiança, porque há maior probabilidade da sua confiança ser correspondida (Evans & Revelle, 2008).

A expectativa de confiabilidade é influenciada por determinados atributos do objeto de confiança, que a literatura tem identificado como capacidade, benevolência e integridade

(Mayer *et al.*, 1995). A capacidade é um conjunto competências e características que permitem que um agente tenha influência num determinado contexto. O domínio da capacidade é específico pois o sujeito confiado pode ser altamente competente numa determinada área e não noutra, o que enfatiza a abordagem de confiança enquanto específica de uma tarefa e situação (Mayer *et al.*, 1995). A benevolência é a perceção de uma orientação positiva de um sujeito em relação ao outro. Refere-se a uma orientação mais pessoal da parte do objeto de confiança (Mayer *et al.*, 1995). Já a relação entre integridade e confiança envolve a perceção do sujeito que confia de que o sujeito confiado adira a um conjunto de princípios que o primeiro considera importantes. A consistência das ações passadas do sujeito confiado, reputação, crença que este tem um sentido de justiça, e a forma como as suas ações são congruentes com o que expressa verbalmente, têm um impacto na avaliação no julgamento da sua integridade (Lewicki & Wiethoff. 2000; Mayer *et al.*, 1995).

Righetti e Fikenhauer (2011) propuseram ainda que a perceção que o sujeito tem do nível de autocontrolo de quem confia poderá afetar a perceção de confiabilidade. No entanto, em determinados contextos pode acontecer o sujeito não ter informação acerca do comportamento passado do sujeito confiado. Na ausência de informação confiável acerca da reputação de um indivíduo, pistas não-verbais podem servir como fonte de informação acerca das suas prováveis ações. Ainda assim, a natureza destas pistas que podem prever comportamento dignos de confiança permanece pouco clara. (DeSteno, Breazeal, Frank, Pizarro, Baumann, Dickens & Lee, 2012).

Um fator associado à avaliação de confiabilidade de sujeitos estranhos ao sujeito é o grupo social. Foddy, Platow e Yamagishi (2009) referiram que os sujeitos tendem a confiar mais em estranhos com quem partilham o mesmo grupo social. A confiança baseada no grupo apresenta duas explicações possíveis: por um lado, as pessoas tendem a atribuir características mais favoráveis a indivíduos do mesmo grupo; por outro, criam expectativas de comportamento justo e altruísta por parte dos outros (Foddy *et al.*, 2009). Assim, a familiaridade parece ter um impacto relevante na formação de confiança.

O estudo da avaliação de confiabilidade tem sido essencialmente focado na perceção das características do objeto de confiança. No entanto, outros fatores, como estados emocionais, apresentam um impacto não só na decisão de confiança como na decisão de cooperar, especialmente quando não é providenciada informação acerca do outro (DeSteno *et al.*, 2012; DeSteno, 2006; Dunn & Schweitzer, 2005). Dunn & Schweitzer (2005) reportaram que as pessoas são, também, influenciadas por emoções não relacionadas com o sujeito em si



quando decidem confiar ou não em alguém. Perante sujeitos desconhecidos, ou quando a informação relevante acerca dos mesmos é limitada, o estado emocional do sujeito tem um impacto maior no julgamento de confiabilidade, comparativamente com indivíduos conhecidos e em contextos familiares. Dunn e Schweitzer (2005) verificaram ainda que sujeitos que estejam a experienciar emoções positivas de felicidade e gratidão tendem a confiar mais.

Por outro lado, importa perceber porque é que os indivíduos decidem corresponder à confiança e cooperar. A cooperação pode ser entendida como um ato que beneficia os outros. Yamagishi, Kanazawa, Mashima e Terai (2005) defenderam que uma ação só poderá ser considerada genuinamente cooperativa se a escolha de cooperar implicar a perda de outras alternativas e um sujeito poder beneficiar com a escolha de não corresponder a confiança. Assim, surge um dilema de interdependência: por um lado, as pessoas têm razões para seguir os seus próprios interesses. Por outro, têm razões para promover os interesses do seu parceiro (Righetti & Finkenauer, 2011). A confiança de um sujeito noutro é, então, um pré-requisito para a cooperação ou traição. Quando a confiança depositada noutro sujeito é correspondida por comportamento fidedigno, então o agente de confiança é beneficiado pelos resultados positivos da cooperação do outro sujeito. Os benefícios da cooperação numa relação interpessoal podem ser, também, mútuos e impulsionadores de confiança. Ao longo do tempo, indivíduos que repetidamente experienciaram resultados benignos decorrentes da confiança nos seus parceiros, começam a perceber situações de diagnóstico de confiança de um modo mais positivo. Estes resultados recorrentes podem encorajar os sujeitos a envolverem-se em atos de sustentabilidade e construção da relação, que por sua vez podem aumentar a probabilidade de mais decisões benéficas, tanto para o sujeito que confia como para o sujeito que é confiado (Simpson, 2007).

Autores como Evans e Revelle (2008) defenderam uma relação cíclica entre confiança e confiabilidade, uma vez que os sujeitos apresentam maior tendência para corresponder às expectativas quando se sentem confiados, e as pessoas confiam mais facilmente quando têm evidência que os outros são dignos de confiança. Porém restam dúvidas acerca da relação causal entre confiança e cooperação (Yamagishi *et al.*, 2005).

A questão da reciprocidade tem sido estudada enquanto obediência a normas sociais ou como forma de manter uma boa reputação (Schoorman *et al.*, 2007), mas convém questionar se os mecanismos por detrás da escolha de benefícios a longo-prazo em prol de benefícios a curto-prazo baseiam-se somente em noção das normas sociais ou se estarão

também envolvidas respostas emocionais. Estudos prévios têm dado maior ênfase a tendência para confiar, características do sujeito confiado e avaliação do mesmo com base na sua reputação ou comportamento ou o impacto das normas sociais, sem darem relevo aos estados emocionais dos agentes. Williams (2001), por exemplo, verificou que as respostas afetivas influenciam o modo como as pessoas avaliam o seu nível de confiança noutras pessoas. Num estudo conduzido por DeSteno (2009) indivíduos a quem foram induzidos sentimentos de gratidão disponibilizaram-se mais frequentemente a retribuir um favor e a trabalhar mais arduamente nessa tarefa, ainda que essa cooperação não lhes trouxesse benefícios imediatos, do que indivíduos com sentimentos neutros induzidos ou até de felicidade. Mesmo com indivíduos desconhecidos para os sujeitos, quanto maior a gratidão, mais comportamento pro-social (DeSteno, 2009). Assim, é possível concluir que emoções sociais específicas podem constituir a base para comportamentos socialmente adaptativos, e não só o autocontrolo ou perceção adequada das normas sociais.

DeSteno (2009) sugeriu que certas emoções sociais podem representar sistemas antigos de resposta filogénica que intensificam redes sociais e respetivas recompensas interpessoais e económicas. Bartlett e DeSteno (2006) concluíram que o estado emocional não só é mediador de comportamentos pro-sociais como as normas pro-sociais não são o único fator que leva os indivíduos a cooperarem. Em contexto experimental concluíram que as normas sociais não eram relevantes em condições nas quais um estranho solicita ajuda, mas sim que sujeitos que experienciam mais gratidão tendem a ajudar mais (Bartlett & DeSteno, 2006). DeSteno e Bartlett (2006) defendem que esse comportamento pro-social assente na reciprocidade ajuda a desenvolver confiança e, consequentemente a conservar relações sociais. Assim, pode verificar-se o papel das emoções quando se trata de cooperação.

### **1.2.2. Tendência para confiar**

A tendência individual para confiar refere-se às características do sujeito e é a disponibilidade para depender de outros em situações nas quais o oportunismo é possível (Rotter, 1967). De acordo com Mayer *et al.* (1995) a tendência para confiar é um fator interno, estável ao longo das situações, que afeta a probabilidade de confiar. Os indivíduos diferem na sua tendência inerente para confiar e essa tendência pode ser encarada como uma disposição generalizada para confiar nos outros (Mayer *et al.*, 1995). Dunn & Schweiter (2005) reportaram que características individuais como personalidade e história do desenvolvimento

influenciam a tendência para confiar do indivíduo. Porém, de acordo com Mayer *et al.* (1995) a tendência para confiar por si só revela-se insuficiente uma vez que o mesmo sujeito apresenta diferentes níveis de confiança consoante diferentes sujeitos. Ainda assim, estudar as diferenças individuais que tornam as pessoas mais propensas a confiar é importante e tem sido sugerido que a tendência para confiar está relacionada com comportamentos de confiança (Evans & Revelle, 2008; Moore, Shaffer, Pollak & Taylor-Lemcke, 1987; Sturgis *et al.*, 2010). As atribuições positivas acerca dos motivos dos outros podem resultar numa resolução de problemas mais construtiva, regulação emocional mais adaptativa e expectativas otimistas acerca de futuras interações de confiança (Simpson, 2007).

### **1.3. Confiança Social**

É relevante distinguir entre um tipo de confiança particular em relação a sujeitos ou instituições familiares ao indivíduo que confia e a confiança social ou generalizada.

Confiança social pode ser entendida como uma tendência para crer que os cidadãos não vão agir contra os nossos interesses em transações económicas e sociais, uma espécie de confiança interpessoal generalizada entre os cidadãos (Delhey & Newton, 2003; Sturgis *et al.*, 2010). Enquanto que a confiança particular desenvolve-se ao longo do tempo a partir da experiência pessoal direta (Putnam, 2000), e surge como uma estratégia de cálculo de risco racional, a confiança social é considerada uma crença ou uma avaliação abstrata do nível de moralidade da sociedade em que o sujeito habita (Delhey & Newton, 2003). Uslaner (2002) considera a confiança social uma expressão do otimismo acerca do futuro e controlo sobre a própria vida.

Yamagishi *et al.* (1999) consideraram a confiança generalizada relevante quando não é providenciada informação específica acerca de determinado sujeito e conceptualizam confiança generalizada enquanto uma crença na benevolência humana. Sujeitos com um elevado nível de confiança generalizada apresentam maior tendência para assumirem que as pessoas são fidedignas até prova de contrário, em comparação com sujeitos mais desconfiados (Yamagishi *et al.*, 1999).

A distinção entre as duas formas de confiança é crucial em termos de benefícios sociais, uma vez que estes derivam mais da confiança generalizada na benevolência do Outro do que da confiança particular (Paxton, 1999). A tendência dos indivíduos de uma sociedade para avaliarem de modo positivo a fidelidade dos outros cidadãos traz consequências benignas a nível individual e social. A confiança social facilita o comportamento cooperativo na

ausência de informação acerca da fidelidade de estranhos, surgindo como um mecanismo promotor de ações coletivas entre indivíduos com preferências divergentes (Sturgis, Patulny & Allum, 2007).

Ainda que restem incertezas acerca da natureza e origem da confiança, é consensual que algumas pessoas apresentam maior tendência para confiar em estranhos. A um nível individual, a confiança apresenta-se como mais elevada nos indivíduos com nível superior de escolaridade, com ocupações profissionais mais bem remuneradas, e níveis mais baixos nos indivíduos divorciados, desempregados, minorias étnicas com historial de discriminação e indivíduos com pior estado de saúde. A um nível de um país, a confiança agregada está correlacionada com desenvolvimento económico, níveis mais baixos de corrupção do estado, igualdade de rendimentos, criminalidade e delinquência juvenil (Halpern & Sampson, 2001).

De modo a promover a confiança dos cidadãos nas suas sociedades é necessário, antes de mais, identificar os seus determinantes. Delhey e Newton (2003) referiram duas teorias principais da origem da confiança social. Uma refere-se à confiança social enquanto propriedade individual, e tem a ver com características individuais das pessoas, tais como traços de personalidade ou características sociais e demográficas individuais, como classe social, educação, rendimento, idade ou género. A outra abordagem principal refere-se à confiança enquanto propriedade dos sistemas sociais, e caracteriza-se por uma abordagem topo-base, focando-se nas propriedades sistémicas das sociedades e das suas instituições centrais (Delhey & Newton, 2003). Num estudo comparativo de sete países europeus, Delhey e Newton (2003) verificaram que em sociedades com níveis mais elevados de confiança social, o sucesso e o bem-estar individual estão mais fortemente associados à confiança, enquanto que em sociedades onde o nível de confiança social é menor, redes sociais informais e condições sociais, tais como segurança percebida, apresentam um peso maior na média de confiança social. Por sua vez, Sturgis *et al.* (2007) demonstraram que a confiança social é mais elevada nos sujeitos envolvidos em associações cívicas, redes sociais densas, boas condições financeiras, melhor saúde, e de escolaridade elevada. A relação entre confiança e o envolvimento em redes sociais cívicas e informais surge frequentemente na literatura e pode ser explicada a partir da ideia de que quem está envolvido em redes sociais gradualmente apreende as normas de comportamento cooperativo próprios do grupo, assim como os benefícios da reciprocidade interpessoal, através da experiência pessoal direta. Então, a partir dos resultados benignos da interação com os outros, o indivíduo é encorajado a confiar e

aqueles que confiam estão, por sua vez, mais inclinados a serem civicamente ativos (Sturgis *et al.*, 2007).

### **1.3.1. Aptidões sociais**

Os seres humanos são seres inerentemente sociais e a confiança é vista como um elemento essencial em qualquer contexto social. Sem confiança, existe maior dificuldade em estabelecer relações sociais subjacentes a qualquer ação colaborativa (Helliwell & Wang, 2011). A confiança e as interações sociais estão relacionadas causalmente em ambas as direções. Mesmo aumentos modestos de interações sociais aumentam a confiança interpessoal (Balliet, 2010). Por sua vez, de acordo com Putnam (2000), num contexto confiável as pessoas tendem a estabelecer mais ligações com os outros. Porém, esta relação parece ser paradoxal, uma vez que os sujeitos tendem a sobrestimar o papel do egoísmo quando se trata de avaliar se os estranhos são de confiança ou não (Van Lange, 2014). Numa experiência efetuada por Knack (2001), na qual a expectativa de confiabilidade dos participantes em relação a estranhos ou figuras específicas e.g. figuras de autoridade, vizinhos, funcionários de estabelecimentos, era avaliada através da crença de que uma carteira perdida seria devolvida ao respetivo dono, ao serem comparadas as respostas dos participantes com a frequência do retorno da carteira (enquanto validação comportamental das questões generalistas de medida de confiança social), concluiu-se que, não só as pessoas confiam de menos em estranhos, como os estranhos são mais cooperativos e altruístas do que geralmente se crê (Helliwell & Wang, 2011). Em diversos países, a expectativa de confiabilidade e.g. crença de que a carteira seria devolvida, foi significativamente menor que o comportamento confiável, e.g. devolução da carteira. O contexto social poderá ter um papel relevante, na medida em que certos países com níveis elevados de confiança social verificaram uma taxa de 100% de carteiras devolvidas (Helliwell & Wang, 2011). Helliwell e Wang (2011) apontaram o papel dos meios de comunicação social como uma das causas para a subestimação da confiabilidade de estranhos, uma vez que as notícias de carácter negativo são proeminentes. Desta forma, os autores sugeriram que a confiança poderia aumentar se as pessoas estivessem mais bem informadas e fossem mais otimistas acerca da confiabilidade e altruísmo dos outros.

Assim, parece ocorrer um ciclo entre confiança social, enquanto expectativa de confiabilidade, e comportamentos confiáveis. Uma crença generalizada de confiança será sustentável a longo prazo se for baseada em evidência credível de comportamento confiável.

Ao ter mais confiança na benevolência de estranhos, as pessoas são encorajadas a envolverem-se mais com os outros e a aumentarem padrões para o seu próprio comportamento social, já que as normas sociais estão dependentes do comportamento esperado dos outros (Helliwell & Wang, 2011). Os sujeitos adquirem, assim, determinadas aptidões sociais que lhes permitem não só confiar mais nos outros, como tornarem-se eles próprios mais confiáveis. A confiança só é construída com base na experiência positiva partilhada e é mantida através das relações continuadas entre os sujeitos. A qualidade das interações sociais importa realmente na manutenção da confiança (Helliwell & Wang, 2011).

A confiança fracassará eventualmente face a comportamento não fidedigno e torna-se de difícil reconstrução. Por outro lado, um clima de desconfiança é destrutivo para o bem-estar dos sujeitos, levando a que percam oportunidades para aumentarem a sua confiança através de interações sociais. Deste modo, torna-se importante verificar se a experiência suporta julgamentos de confiança (Helliwell & Wang, 2011).

### **1.3.2. Diferenças individuais**

Alguns autores têm-se focado nas condições internas do sujeito que confia. A confiança tem sido estudada especialmente enquanto um fenómeno social, que o indivíduo vai aprendendo nos primeiros anos de socialização (Stolle & Hooghe, 2004), ou como resultado da fiabilidade de instituições políticas e respetivos agentes (Rothstein & Uslaner, 2006). No entanto estudos prévios têm demonstrado que a confiança varia de forma significativamente lenta, tanto a nível individual como social (Uslaner, 2008). Na tentativa de explicar a razão das pessoas confiarem em estranhos, foi proposto que a confiança tem uma base química, relacionada com a libertação de oxitocina (Zak & Kugler, 2011). Foi verificado, em contexto laboratorial, que a libertação de oxitocina aumentava significativamente nos participantes que eram intencionalmente confiados com o dinheiro de outro sujeito, prevendo comportamentos de cooperação. Foi verificado também um aumento da confiança em estranhos nos sujeitos a quem a libertação de oxitocina foi manipulada em laboratório (Zak & Kugler, 2011). Um estudo efetuado por Sturgis *et al.* (2010) numa amostra de gémeos concluiu que a confiança social tem uma forte componente genética. Os fatores ambientais, ainda que relevantes, quando partilhados pelos irmãos não contribuíram para explicar as diferenças individuais.

Os resultados num estudo de Oskarsson, Dawes, Johannesson e Magnusson (2012) por sua vez mostraram que a confiança social está fenotipicamente relacionada com três fatores

psicológicos, a extroversão, controlo pessoal e inteligência social, e essa relação pode ser explicada por uma influência genética. No entanto, ainda não é consensual se os genes influenciam traços psicológicos, que por sua vez, influenciam a confiança social, ou se se verifica o oposto e a confiança social é influenciada pela genética e influencia as características psicológicas (Oskarsson *et al.*, 2012). Carl e Billari (2014) verificaram também uma relação robusta entre confiança social e inteligência. Segundo os autores, os sujeitos inteligentes possivelmente avaliam de forma mais competente se desconhecidos são dignos de confiança, através da identificação de sinais de confiança. Yamagishi *et al.* (1999) conceptualizaram confiança generalizada como uma forma de inteligência social. Pessoas com níveis elevados de confiança generalizada tendem a ser mais sensíveis à deteção de sinais que demonstram fidelidade. Assim, a confiança é uma forma de inteligência social altamente adaptativa (Yamagishi *et al.*, 1999). Sujeitos que creem, *a priori*, na benevolência generalizada estão mais vulneráveis ao risco de exploração. No entanto, ao ficarem mais expostos, apreendem mais sinais associados à deteção de confiança. De facto, foi verificado que sujeitos que confiam mais são também mais prudentes e mais competentes a detetar se um sujeito vai trair a sua confiança (Yamagishi *et al.*, 1999).

### **1.3.2.1. Confiança e personalidade**

A personalidade tem sido conceptualizada a partir de uma variedade de perspetivas teóricas, contribuindo para a compreensão das diferenças individuais no comportamento e experiência (John & Strivastava, 1999). O surgimento de um modelo descritivo ou taxonómico da personalidade permitiu o estudo de dimensões específicas de características da personalidade, ao invés de examinar separadamente os múltiplos atributos que tornam cada indivíduo único (John & Strivastava, 1999). Após décadas de investigação, o estudo da personalidade chegou a um consenso da taxonomia geral dos traços da personalidade, o Modelo dos cinco fatores da personalidade ou Big Five (Golberg, 1990). Estes fatores não representam uma abordagem teórica em particular, tendo derivado da análise de termos utilizados na linguagem comum dos indivíduos para se descreverem a si e aos outros. O Modelo dos Cinco Fatores tem uma função integrativa pois representa diversos sistemas de descrição da personalidade numa única base conceptual (John & Strivastava, 1999). O termo Cinco Fatores reflete que cada um desses fatores é extremamente abrangente. Assim, não implica que as diferenças de personalidade possam ser reduzidas a cinco traços, mas que essas cinco dimensões representam a personalidade no seu nível de abstração mais alargado, e cada

dimensão sumariza um largo número de características distintas, e mais específicas, da personalidade (John & Strivastava, 1999).

Conhecer as características de quem confia e coopera tem implicações importantes no estudo da confiança. O estudo da relação da confiança com traços de personalidade é relevante para uma compreensão mais abrangente deste fenómeno (Montoro, Shih, Román & Martinez-Molina, 2014). Vários autores têm-se debruçado no estudo da personalidade na tentativa de explicar diferenças individuais na confiança, baseando-se na abordagem dos traços, mais especificamente, no modelo dos Cinco Fatores (Goldberg, 1990). Este modelo é composto pelas dimensões extroversão, amabilidade, neuroticismo, conscienciosidade e abertura à experiência. Numa perspetiva da personalidade, a confiança é abordada enquanto uma disposição intrínseca e estável, ao invés de um estado passageiro (Evans e Revelle, 2008). Evans e Revelle (2008) referiram que o estudo das diferenças individuais da tendência para confiar (Mayer *et al.*, 1995; Rotter, 1971), que podem prever e explicar diferenças individuais no comportamento de confiança, tem sido negligenciado.

Apesar das possíveis relações entre confiança e as várias dimensões da personalidade, tem sido verificado ao longo da literatura que a confiança relaciona-se principalmente com as dimensões extroversão e amabilidade (Evans & Revelle, 2008; Hiraishi, Yamagata, Shikishima & Ando, 2008; Montoro *et al.*, 2014; Sturgis *et al.*, 2010).

Hiraishi *et al.* (2008) verificaram que os indivíduos controlam de forma adaptativa os seus níveis de confiança (entre outras disposições) através da interação entre personalidade e ambiente. A vantagem adaptativa da confiança varia entre indivíduos em diferentes contextos, portanto os traços de personalidade atuam como mecanismos reguladores no controlo da manifestação de confiança e verificaram que a extroversão e amabilidade previam a confiança social (Hiraishi *et al.*, 2008).

No âmbito dos estudos da psicologia da personalidade, a confiança é tipicamente abordada enquanto uma subescala de Amabilidade (Goldberg, 1990). No entanto, esta perspetiva poderá ser demasiado simplista para descrever a complexidade associada ao comportamento de confiança (Evans e Revelle, 2008). Evans e Revelle (2008) verificaram que a tendência para confiar está associada a amabilidade, extroversão e neuroticismo negativo e prevê comportamentos num contexto experimental. Os autores sugeriram que as componentes da confiança de extroversão e neuroticismo estão relacionados com a disposição para aceitar a vulnerabilidade, presente na definição de Rosseau *et al.* (1998). Enquanto



constructo alargado, a confiança estará, então, relacionada com diferenças individuais na atração por recompensas e sensibilidade a sanções (Evans & Revelle, 2008).

A confiança medida enquanto traço de personalidade associado à dimensão de Amabilidade apresentou também maior significância na variabilidade de confiança num estudo de Sturgis *et al.* (2010). No entanto, em relação à cooperação no contexto laboral, Proto e Rustichini (2013) não encontraram qualquer relação entre cooperação e amabilidade. De acordo com os resultados, sujeitos conscienciosos não só cooperam mais, como também confiam mais nos outros. Assim, de acordo com estes autores, a disposição para confiar e cooperar com terceiros é mais afetada por uma atitude conscienciosa de trabalho (e.g. capacidade para definir e manter objetivos a longo-prazo e colaborar independentemente dos ganhos pessoais a curto-prazo) do que devido a atitudes empáticas perante os outros (Proto & Rustichini, 2013).

#### **1.4. Capital Social**

Coleman (1990) definiu capital social como as características de estruturas sociais, e.g. confiança, normas e sanções, instituições sociais apropriáveis e canais de informação que facilitam ações coletivas. Giordano, Bjork e Lindstrom (2012) referiram que capital social pode ser, também, conceptualizado a um nível individual, sendo a soma dos recursos, reais ou virtuais, acumulados por um indivíduo ou grupo, em virtude de possuírem uma rede de contacto duradoura. Estas definições têm sido contestadas e assumido diversas variações ao longo da literatura, mas é consensual que o conceito de capital social engloba dois componentes: estrutural e afetivo (Subramanian, Kim & Kawachi, 2002). A componente estrutural inclui a extensão e intensidade das ligações associativas e atividade numa sociedade, e.g. densidade de associações civis, medidas de sociabilidade informal, indicadores de envolvimento cívico, ou seja, aspetos da organização social observáveis (Islam, Merlo, Kawachi, Lindstrom & Gerdtham, 2006). A componente cognitiva, e a mais relevante para a natureza deste estudo, refere-se às perceções das pessoas do nível de confiança interpessoal, partilha e reciprocidade (Putnam, 1993; Subramanian, *et al.*, 2002). O capital social apresenta-se, assim, enquanto um fenómeno multifacetado, produto de relações sociais, resultantes das trocas recíprocas entre membros de associações sociais ou redes de contato, e pode ser reconhecido enquanto um bem-público, facilitador de cooperação para o alcance de objetivos comuns (Islam *et al.*, 2006). O capital social traz benefícios materiais, e.g. aumento do salário,

melhores perspetivas de emprego ou custos de transação reduzidos, assim como não-materiais, e.g. melhoria na qualidade das relações interpessoais, saúde e até aumento do bem-estar (Islam *et al.*, 2006). De acordo com Coleman (1988), trata-se geralmente mais de uma característica das relações sociais do que dos indivíduos. Contudo, a teoria do capital social tem evoluído no sentido em que o capital social é mais do que as características agregadas de indivíduos. O capital social de uma comunidade acaba por ser o reflexo dos padrões de participação social e atitudes interpessoais dos indivíduos que nela habitam (Veenstra, 2000).

A confiança social enquanto indicador de capital social prende-se com a importância da confiança enquanto facilitador de ações entre indivíduos ou grupos, e.g. sem confiança social não poderá haver capital social (Coleman, 1988). As normas de reciprocidade e fidelidade são determinantes quase universais de redes sociais densas. Por essa razão, a confiança social é um forte indicador de capital social (Helliwell & Putnam, 2004).

A ideia de confiança social enquanto fator-chave do capital social foi corroborada por Delhey e Newton (2003). De acordo com a teoria de capital social de Putnam (2000), uma sociedade assente numa vasta gama de associações voluntárias e organizações tem maior probabilidade de gerar níveis elevados de confiança generalizada. Assim, a teoria de capital social segue uma abordagem topo-base da confiança social, ao considerar variáveis como o envolvimento em associações voluntárias, redes de contactos informais, comunidade ou conflitos sociais e instituições políticas enquanto determinantes de confiança social (Delhey & Newton, 2003). No entanto, não é consensual se as pessoas confiam mais como resultado de interações sociais em organizações voluntárias ou se se envolvem nessas interações porque confiam *a priori* (Delhey & Newton, 2003).

#### **1.4.1. Confiança e Bem-estar**

O conceito de bem-estar refere-se a um funcionamento psicológico ótimo. Ao longo da história, a felicidade tem sido considerada o bem e a motivação supremos da ação humana e desde a Antiguidade que o ser humano se tem interrogado acerca do que define uma experiência ótima (Diener, 1984; Ryan & Deci, 2001). Até meados de 1960 o estudo da psicopatologia sobressai em relação ao estudo da felicidade e do crescimento pessoal e foi a mudança de foco para a prevenção que abriu caminho ao estudo do bem-estar, percebendo-se que a felicidade não é somente ausência de psicopatologia (Ryan & Deci, 2001).

O estudo do bem-estar subjetivo procura compreender os processos inerentes à felicidade (Diener, 1984). Diener, Lucas e Oishi (2002) definiram bem-estar subjetivo como as avaliações cognitivas e afetivas que uma pessoa faz da sua vida. Estas avaliações incluem reações emocionais a eventos, assim como avaliações cognitivas de satisfação com a vida e sentimento de realização. Assim, o bem-estar subjetivo é um conceito abrangente, que engloba a experiência de emoções positivas, baixos níveis de afetos negativos e elevada satisfação com a vida (Diener *et al.*, 2002). Cada um desses constructos deve ser entendido em separado, embora seja comum estarem correlacionados significativamente (Diener, Suh, Lucas & Smith, 1999). O bem-estar subjetivo surge numa tentativa de conceptualização da felicidade enquanto predominância do prazer em relação ao desprazer (Ryan & Deci, 2001). O elemento da subjetividade é relevante para o estudo do bem-estar na medida em que as pessoas reagem de maneira diferente às mesmas circunstâncias, e avaliam as condições consoante as suas próprias expectativas, valores e experiências prévias (Diener *et al.*, 1999).

Foram vários os filósofos que criticaram a ideia de felicidade *per se* enquanto principal critério do bem-estar. Aristóteles (384-322 a.C.) considerava a felicidade hedónica um ideal nocivo, tornando o ser humano “escravo dos desejos” (Ryan & Deci, 2001). Aristóteles defendia, então, que a verdadeira felicidade só pode ser alcançada na expressão da virtude. Da perspetiva aristoteliana de felicidade surgiu o termo Eudaimonia, que se refere ao bem-estar de forma distinta de felicidade *per se* (Ryan & Deci, 2001). As teorias eudaimónicas, contrariamente a uma perspetiva de felicidade enquanto maximização do prazer, sustentam que nem todos os desejos ou resultados que uma pessoa poderá valorizar, constituem bem-estar quando alcançados (Ryan & Deci, 2001). Embora produzam prazer, alguns resultados poderão não ser benéficos para o sujeito e, assim, não promovem bem-estar. Então, de um ponto de vista eudaimónico, felicidade subjetiva não equivale necessariamente a bem-estar (Ryan & Deci, 2001). Partindo da conceção aristoteliana, descreveram bem-estar como a procura da realização do verdadeiro potencial, e não a simples procura de prazer (Ryff & Singer, 1995).

A partir desta conceção surgiu a teoria do bem-estar psicológico (Ryff & Singer, 1995), distinto do bem-estar subjetivo, e apresentada uma abordagem multidimensional à medida de bem-estar psicológico, que combina seis aspetos distintos da atualização humana: autoaceitação, e.g. avaliações positivas de si e do seu passado; crescimento pessoal, e.g. sentido de crescimento continuado e desenvolvimento enquanto pessoa; propósito na vida, e.g. crença que a vida tem um propósito e um significado; relações positivas com os outros,

e.g. ter relações de qualidade; maestria ambiental, e.g. a capacidade para gerir de modo eficaz a sua vida e o contexto circundante; e autonomia, e.g. um sentido de autodeterminação. Estes seis constructos definem bem-estar psicológico operacionalmente e explicam o que promove saúde emocional e física (Ryff & Singer, 1995).

Os estudos realizados no âmbito do bem-estar subjetivo têm enfatizado a importância conjunta da personalidade, ambiente social e circunstâncias de vida enquanto determinantes individuais do mesmo (Helliwell, 2002). Fatores genéticos e de personalidade, como autoestima e otimismo, têm sido apontados na literatura como alguns dos preditores mais fortes de bem-estar subjetivo (Helliwell & Putnam, 2004). Ainda assim, as relações sociais surgem como importantes determinantes do bem-estar subjetivo. Os indivíduos mais felizes são mais extrovertidos, amáveis e menos neuróticos do que os mais infelizes. Estes são traços, que por sua vez os permitem ser mais sociáveis (Diener & Seligman, 2002). Pessoas que experienciam relações de proximidade com amigos, vizinhos ou colegas de trabalho tendem a experienciar menos tristeza, solidão ou baixa autoestima (Helliwell & Putnam, 2004). Em suma, as pessoas experienciam mais emoções positivas quando estão acompanhadas do que sozinhas (Oishi, Diener, Scollon & Biswas-Diener, 2003).

A relação entre o bem-estar subjetivo e as relações sociais é, aparentemente, circular. Se, por um lado, a presença de relações sociais torna os sujeitos mais felizes, o inverso também se verifica e bem-estar subjetivo melhora as relações sociais. Possivelmente, a felicidade aumenta o nível de sociabilidade e a qualidade das interações sociais (DeNeve, Diener, Tay & Xuereb, 2013).

As redes sociais e normas de reciprocidade e confiança parecem ser o fator-chave da relação entre bem-estar e capital social, apresentando benefícios para o indivíduo e comunidades. A presença de redes sociais densas numa sociedade está associada a menores taxas de criminalidade, melhor saúde pública e uma administração governamental mais eficaz (Helliwell & Putnam, 2004). De forma a preservar os recursos públicos em sociedade, e que todos possam usufruir e obter ganhos, é necessário haver cooperação e também confiança de que os outros não vão explorar os recursos, sem ter o bem-comum em conta (Tov & Diener, 2005). Os benefícios recolhidos não são apenas materiais; as consequências afetam também a felicidade dos indivíduos e comunidades. Ao regular o autointeresse impulsivo, a felicidade de todas as pessoas pode ser maximizada.

Tov e Diener (2005) sugeriram que, não só a cooperação e confiança contribuem para o bem-estar, como também que o bem-estar causa e facilita confiança interpessoal e

cooperação, numa relação cíclica. Uma sociedade na qual as pessoas podem confiar e cooperar umas com as outras apresenta maior probabilidade de ser mais feliz e mais produtiva, comparativamente com sociedades dominadas pela desconfiança e medo (Tov & Diener, 2005). Rothstein (2010) verificou também que níveis elevados de confiança social individual estão relacionados com maior tolerância perante minorias, participação social, melhor saúde e maior bem-estar subjetivo. Por sua vez, o capital social de um país afeta a satisfação com a vida dos seus cidadãos (Growiec & Growiec, 2010).

Os efeitos da cooperação e confiança no bem-estar subjetivo podem ser a curto ou longo-prazo (Tov & Diener, 2005). A curto prazo, as interações cooperativas parecem invocar afeto e atitudes positivas. A longo prazo, as tarefas cooperativas aumentam de forma mais eficaz o suporte social, ao promover relações positivas com outros no alcance de objetivos comuns. Como já foi verificado, a interação social é um forte determinante de bem-estar subjetivo (Diener & Seligman, 2002). Por outro lado, a solidão está associada ao stress e afeto negativo (Hawkey *et al.*, 2003). Assim, é proposto que as atitudes de confiança resultem numa redução da solidão, que por sua vez, contribui para um aumento do bem-estar subjetivo (Tov & Diener, 2005).

O bem-estar subjetivo contribui também para a cooperação e confiança, tanto a um nível individual como social. A um nível individual, afeto positivo e felicidade estão associados a comportamentos pro-sociais e cooperativos (Tov & Diener, 2005). Estudos têm demonstrado que certas emoções positivas, como a gratidão, encorajam um indivíduo a cooperar, ainda que seja prejudicado a curto-prazo (Bartlett & DeSteno, 2006).

Indivíduos que experienciam afeto positivo podem também apresentar maior tendência para confiar nos outros. Dunn e Schweitzer (2005) verificaram que sujeitos mais felizes e gratos confiam mais em desconhecidos. Não só os indivíduos mais felizes tendem a confiar, como tendem a ser percebidos como dignos de confiança. Uma possível explicação é que o afeto positivo pode conduzir a uma avaliação mais empática e inclusiva dos outros (DeNeve *et al.*, 2013). Por outro lado, indivíduos mais felizes tendem a considerar implicações a longo-prazo nas decisões tomadas, apresentando maior capacidade de autocontrolo. De acordo com DeSteno (2009), estas são qualidades valorizadas quando se avalia alguém como digno de confiança, e que permitem ao sujeito cooperar com os outros.

As implicações sociais do bem-estar prendem-se com o facto de nenhuma sociedade poder funcionar de modo eficiente se a maioria dos seus cidadãos estiver descontente. Sociedades com níveis elevados de bem-estar subjetivo tendem também a ser elevadas em

confiança, voluntariado e atitudes democráticas (Tov & Diener, 2005). Os autores verificaram que o bem-estar subjetivo acompanha atitudes e comportamentos que conduzem a uma sociedade mais cooperativa e que confia mais. Emoções positivas e bem-estar subjetivo promovem maior sociabilidade, confiança e cooperação. Quando as pessoas experienciam estados positivos, tendem a ver os outros, e são vistas pelos outros, de um prisma mais positivo, mostram maior preferência por estratégias cooperativas, e apresentam maior tendência a estarem envolvidas na comunidade (DeNeve *et al*, 2013). Indivíduos felizes apresentam maior tendência para confiarem em estranhos e ajudam a criar mais capital social, apresentando maior envolvimento comunitário e comportamentos pro-sociais (Guyen, 2009). Ao mesmo tempo, confiança e cooperação são ferramentas importantes na construção de ligações sociais, ingredientes chave para a sustentabilidade da felicidade (Rothstein, 2010).

#### **1.4.2. Confiança e Saúde**

O aumento da longevidade em países industrializados motivou o surgimento de novas estratégias ao nível da saúde. Se uma abordagem da saúde enquanto mera ausência de doença era motivada pela necessidade de reduzir a incidência de doença e mortalidade, o aumento da longevidade acarretou novas problemáticas, como o aumento de uma maior prevalência de doenças físicas e mentais relacionadas com o envelhecimento e aumento de anos vividos com doenças crónicas (Keyes, 2007).

McDowell (2006) defendeu que os indicadores de saúde são escolhidos para refletirem problemáticas sociais e as próprias medidas de saúde são influenciadas pela sua conceptualização. Assim, a Organização Mundial de Saúde (1947) passou a definir saúde enquanto “bem-estar físico, mental e social, e não a mera ausência de doença ou incapacidade.” O foco da saúde foi virado, então, para a temática positiva do estudo da felicidade, bem-estar social e emocional e qualidade de vida (McDowell, 2006). A OMS (2001) enfatizou, ainda, que saúde mental, saúde física e funcionamento social são interdependentes, definindo saúde mental enquanto fundamento para o bem-estar e funcionamento efetivo de um indivíduo e comunidades.

Uma das bases conceptuais para a elaboração de medidas de saúde têm sido a saúde relacionada com o funcionamento quotidiano, considerando-se saudável um indivíduo que estiver apto, mental e fisicamente, a cumprir as tarefas que precisa ou quer realizar (McDowell, 2006). Ryff e Singer (1998) consideraram a tentativa de medir aspetos

multidimensionais do funcionamento físico, mental e social, assim como a qualidade de vida, importantes na direção da conceptualização de saúde enquanto estados de bem-estar. Contudo, permanece um foco nos aspetos negativos do funcionamento e numa gama limitada de atividades quotidianas.

Uma revisão da literatura mostrou o ajustamento social como preditor de saúde: pessoas integradas na comunidade apresentam maior longevidade e maior capacidade de recuperação e o isolamento social tem sido apontado como um fator de risco (McDowell, 2006). Assim, é notório o papel do suporte social na saúde. Torna-se necessário distinguir suporte social de redes sociais, na medida o primeiro se refere à disponibilidade de pessoas em quem o indivíduo confia, ou nas quais pode depender, e que o fazem sentir valorizado enquanto pessoa (McDowell, 2006). Os processos psicossociais estão, por vezes, relacionados com saúde ao providenciarem suporte afetivo (Wilkinson, 1996). A relação causal do suporte social na saúde não é clara mas provavelmente deve-se ao facto de estar envolvido na atenuação dos efeitos de eventos stressores, reduzindo, assim a incidência da doença (McDowell, 2006).

Kok, Coffey, Cohn e Catalino (2013) sugeriram que a relação positiva entre emoções positivas e saúde física pode ser explicada por uma espiral dinâmica ascendente que reforça continuamente o elo de ligação entre emoções positivas e saúde, influenciando-se mutuamente. Esse processo é mediado, precisamente, pela perceção das pessoas acerca das suas relações sociais. Os autores acima citados propuseram que emoções positivas promovem relações sociais (incluindo confiança interpessoal), e ter relações sociais recompensadoras e diversas promove saúde física e longevidade (Kok *et al.*, 2013). Ryff e Singer (1998), na conceptualização de saúde positiva, referiram as relações de qualidade com os outros como uma das características base da saúde positiva, a par do propósito. Embora a materialização das ligações sociais possa variar consoante as sociedades, a necessidade de ter relações humanas com significado é uma necessidade e um indicador de bem-estar universal (Ryff & Singer, 1998).

O estudo dos efeitos da confiança social no estado de saúde tem sido, frequentemente, associado ao conceito de capital social, de modo a explicar a variabilidade nos resultados de saúde nas comunidades e sociedades (Giordano, Bjork & Lindstrom, 2012; Islam, Merlo, Kawachi, Lindstrom & Gerdtham, 2006; Jen, Sund, Johnston & Jones, 2010). De facto, num estudo realizado por Giordano *et al.* (2012) que visava investigar a relação entre saúde autoavaliada, capital social, suporte social e *status* socioeconómico, concluiu-se que a

confiança social estava fortemente relacionada com o estado de saúde ao longo do tempo, não só nos indivíduos que mantinham o mesmo nível de confiança como nos que apresentavam variabilidade. William e Ronan (2013) verificaram que comunidades com redes sociais mais individualistas, com níveis elevados de participação social mas reduzidas em confiança, estavam associadas a uma autoavaliação da saúde como fraca.

O nível de confiança social de um país parece estar também associado à saúde. Num estudo comparativo de 69 países, Jen, *et al.* (2010) verificaram que o aumento da confiança social está associada a melhor saúde, quer a nível individual, quer a nível nacional. Mesmo tendo em conta características sociodemográficas dos seus cidadãos, o nível médio de confiança social de um país prediz uma proporção substancial de indivíduos que autoavaliam a sua saúde como fraca.

Uma possível explicação para estas associações entre confiança social e saúde autoavaliada tem a ver com o facto da confiança não só atuar como redutora dos níveis de stress, como também promover o envolvimento em redes sociais que melhoram o estado de saúde; a um nível macro, viver em sociedades de confiança parece reduzir os níveis de ansiedade e medo, de modo semelhante ao processo de redução de stress (Jen *et al.*, 2010). Zak e Kugler (2011) por sua vez sugeriram que a experiência de interações positivas podem estar associadas à libertação de oxitocina, enquanto que stress elevado atua como inibidor, possivelmente reduzindo a confiança.



## **CAPÍTULO 2 - Método**

## 2.1. Objetivos e hipóteses

A presente investigação teve como objetivo estudar a estrutura dimensional da confiança social, assim como as suas relações com personalidade, bem-estar e saúde.

Face aos objetivos definidos, foram elaboradas as seguintes hipóteses:

Hipótese 1- É esperado que a confiança social tenha uma estrutura unidimensional e que não existam diferenças significativas entre géneros.

Hipótese 2- Deverão existir relações positivas entre confiança social e as dimensões de personalidade extroversão e amabilidade e relação negativa entre confiança social e neuroticismo.

Hipótese 3- Deverão existir relações positivas entre confiança social, satisfação com a vida, felicidade no último mês e experiência positiva, e relação negativa entre confiança social e experiência negativa.

Hipótese 4- Deverão existir relações positivas entre confiança social e as componentes física e mental da saúde.

## 2.2. Participantes

Foi desenvolvida uma amostra de conveniência constituída por 204 adultos, 114 do sexo feminino (56%) e 90 do sexo masculino (44%), com idades compreendidas entre os 18 e os 65 anos ( $M = 28.72$ ;  $DP = 10.351$ ), e uma escolaridade média de 14.79 ( $DP = 2.057$ ). Na tabela 1 são apresentados os resultados obtidos pela análise de características sociodemográficas, em função do género, assim como os resultados dos testes do Qui-quadrado e do *t student*, para amostras independentes

Tabela 1

*Caraterísticas sociodemográficas da amostra em função do género*

	<i>Género</i>				$\chi^2$
	<i>Masculino</i>		<i>Feminino</i>		
	<i>N</i>	<i>%</i>	<i>N</i>	<i>%</i>	
<i>Estado Civil</i>					.82
Solteiro	70	77.80	89	78.10	
Casado/ União de facto	15	16.70	17	14.90	
Divorciado / Separado	5	5.60	7	6.10	
Viúvo	0	0	1	.90	
<i>Religião</i>					14.61**
Católica	39	43.30	69	60.50	
Sem religião	51	56.70	38	33.30	
Outras	0	0	7	6.20	
<i>Etnia</i>					.45
Caucasiana	83	92.20	102	89.50	
Negra	7	7.80	12	10.50	
	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>T</i>
<i>Idade</i>	29.07	20.57	28.44	10.21	.43
<i>Anos de escolaridade completos</i>	14.40	2.27	14.75	1.87	-1.17

\*\* $p < .01$ 

Em ambos os grupos a distribuição para o estado civil foi equivalente, não apresentando diferenças significativas ( $\chi^2 (3)=.918$ ;  $p=.821$ ). A distribuição foi igualmente equivalente para a etnia ( $\chi^2 (1)=.450$ ;  $p=.502$ , idade ( $t (202)=.43$ ;  $p=.668$ ) e anos de escolaridade ( $t (171)= -1.17$ ;  $p=.245$ ).

Foram verificadas diferenças significativas entre géneros na religião ( $\chi^2 (4)=14.61$ ;  $p=.006$ ).

### 2.3. Instrumentos

#### *Questionário Sociodemográfico*

Para proceder à avaliação sociodemográfica da amostra foi utilizado um questionário constituído por nove questões, referentes nomeadamente ao estabelecimento de ensino que o participante frequenta, caso seja estudante, sexo, estado civil, idade, profissão, número de anos de escolaridade, curso, religião e etnia.

A *Confiança Social* (STM; Sturgis, Read, Hatemo, Zhu, Trull, Wright & Martin, 2010) permite uma avaliação da confiança social, cujos resultados podem variar entre 8 e 40. A escala é constituída pelos oito itens da faceta de confiança da dimensão Amabilidade, do Inventário de personalidade NEO-PI-R (Sturgis *et al.*, 2010). Os itens são de resposta tipo *likert*, com uma escala de resposta de 1 (discordo fortemente) a 5 (concordo fortemente). No estudo original a escala apresentou níveis adequados de consistência interna ( $\alpha = .79$ ).

O *Big Five Inventory* (BFI; John, Donahue & Kentle, 1991) é um questionário de 44 itens que avalia a personalidade do indivíduo em termos de 5 fatores. Cada um dos fatores é depois dividido em facetas da personalidade. As respostas, de tipo *likert*, apresentam uma amplitude de 1 (discordo fortemente) a 5 (concordo fortemente). Os itens distribuem-se por 5 dimensões bipolares: Extroversão, composta por 8 itens (1, 6, 11, 16, 21, 26, 31, 36), com uma amplitude de 8 a 40, sendo que o valor mínimo remete para Introversão e o valor máximo para características de Extroversão; Amabilidade, formada por 9 itens (2, 7, 12, 17, 22, 27, 32, 37, 42), cujos valores podem ir de 9 a 45. O valor mínimo remete para características de Antagonismo e o máximo para Amabilidade; Conscienciosidade, composta por 9 itens (3, 8, 13, 18, 23, 28, 33, 38, 43), com uma amplitude de 9 a 45, sendo que o mínimo remete para Irresponsabilidade e o máximo para Conscienciosidade; Neuroticismo, constituída por 8 itens (4, 9, 14, 19, 24, 29, 34, 39), cuja amplitude é de 8 a 40, em que o valor mínimo revela Estabilidade emocional e o máximo Neuroticismo; e Abertura à experiência, formada por 10 itens (5, 10, 15, 20, 25, 30, 35, 40, 41, 44), com uma amplitude de 10 a 55, em que o mínimo revela Convencionalidade e o máximo Abertura à experiência.

O BFI tem demonstrado boas qualidades psicométricas (John & Srivastava, 1999). Em termos de fidelidade, os valores *alpha* das versões americana e canadiana variaram entre .75 a .90, com uma média abaixo de .80. O teste-reteste efetuado num período de 3 meses apresentou valores entre .80 e .90, com uma média de .85. O BFI apresentou evidência de

validade, com relações convergentes e divergentes substanciais com outros instrumentos de avaliação da personalidade (John & Srivastava, 1999).

O *Termómetro da Felicidade* (Baptista, 2013) é uma medida que avalia a felicidade do sujeito, no momento em que se encontra e durante o último mês. O formato de resposta é composto por 10 pontos, do 0 (nada feliz) ao 10 (muito feliz).

A *Escala de Satisfação com a Vida* (SWLS; Diener, Emmons, Larsen & Griffin, 1985) tem como finalidade medir a satisfação com a vida global, a partir de uma apreciação geral que o sujeito faz acerca da sua vida. A escala é constituída por cinco itens de autorresposta, de 1 (discordo fortemente) a 7 (concordo fortemente). Assim, os resultados podem ir de 5 (pouca satisfação) a 35 (elevada satisfação).

No que se refere às qualidades psicométricas da escala, a versão inglesa tem apresentado valores moderados a altos de estabilidade temporal, com um coeficiente de .82 no intervalo de dois meses, entre a primeira e a segunda aplicação, demonstrado pelo teste-reteste (Diener, Emmons, Larsen & Griffin, 1985). A fidelidade, medida pelo *alfa de cronbach*, apresenta valores adequados de consistência interna ( $\alpha = .87$ ) (Diener et al., 1985). Da análise fatorial da escala emergiu um fator, que explica 66% da variância, confirmando a sua unidimensionalidade (Diener, et al., 1985).

A *Escala de Florescimento* (FL; Diener, Wirtz, Tov, Kim-Prieto, Choi, Oishi, & Biswas-Diener, 2010) é uma escala de oito itens que descrevem aspectos importantes do funcionamento humano, desde relações positivas, sentimentos de competência, e a ter um sentido e propósito de vida. Os itens da escala vão de 1 a 7 (discordo fortemente a concordo fortemente), e todos os itens estão parafraseados de um modo positivo. Os resultados podem ir de 8 (discordar fortemente com todos os itens) a 56 (concordar fortemente com todos os itens). Valores elevados significam que os participantes têm uma visão de si positiva em áreas importantes de funcionamento.

A escala de florescimento é fidedigna, apresentando valores de consistência interna adequados ( $\alpha = .87$ ). Uma análise fatorial da escala revelou um único fator, que explicou 45% da variância.

A *Escala de experiências positivas e negativas* (SPANES; Diener & Biswas-Diener, 2009) é constituída por 6 itens relacionados com experiências positivas e 6 designados para avaliar experiências negativas. A escala abrange um vasto conjunto de experiências positivas e negativas, incluindo sentimentos específicos que poderão ter um significado próprio em cada cultura. A escala avalia não só emoções positivas e negativas como também reflete outros estados, tais como interesse, fluxo, relações positivas e prazer físico. Cada item é pontuado de 1 (muito raramente ou nunca) a 5 (muito frequentemente ou sempre). As escalas positivas e negativas são pontuadas separadamente; os resultados da soma dos itens da escala positiva podem ir de 6 a 30 e os da escala negativa têm o mesmo intervalo. Os dois resultados podem ser combinados ao subtrair o resultado negativo do resultado positivo, e os resultados podem ir de -24 a 24. Em relação às qualidades psicométricas da escala, foi efetuada uma análise fatorial dos itens positivos e negativos, em separado. Dos itens positivos emergiu um único fator, responsável por 61% da variância dos itens da escala. 53% da variância dos itens negativos é também explicada por um fator. A escala demonstrou ser fidedigna, com valores de consistência interna adequados ( $\alpha = .89$ ).

O *Questionário do Estado de Saúde SF-8* (HPQ SF-8; Ware, Snow, Kosinski & Gandek, 1993; versão adaptada por Ribeiro, 2005) tem como objetivo avaliar a perceção que o indivíduo tem do seu estado de saúde. O questionário foi adaptado à população portuguesa por Ribeiro (2005) e tem dois componentes (componente físico e componente mental), cada um com 4 itens correspondentes. O componente físico engloba itens relacionados com a saúde geral, funcionamento físico, desempenho físico e dor corporal, enquanto que o componente mental inclui itens de desempenho emocional, vitalidade, saúde mental e funcionamento social (Ribeiro, 2005). Os resultados de cada componente devem expressar-se de 0 a 100, sendo que 100 expressa a melhor perceção de saúde, física e mental. Os valores de consistência interna da escala original para o componente físico ( $\alpha = .71$ ) e mental ( $\alpha = .72$ ) mostram que a escala é fidedigna (Ribeiro, 2005).

## **2.4. Procedimento**

A participação voluntária foi solicitada a adultos entre Dezembro de 2013 a Junho de 2014. Na altura da entrega dos questionários foi explicado o teor do estudo e garantida a confidencialidade das respostas dos participantes. O protocolo de investigação incluía o

questionário demográfico e as escalas descritas anteriormente. O protocolo demorava, em média, 15 minutos a ser respondido. Após a recolha de dados foi elaborada a base de dados e seguiu-se a introdução dos questionários válidos. A análise estatística foi efetuada através do *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS), versão *IBM Statistic 20.0*.

## **CAPÍTULO 3 – Resultados**



### 3.1. Análise estrutural da Confiança Social

Com o objetivo de analisar a estrutura da Confiança social foi efetuada uma análise fatorial em componentes principais. Inicialmente, a análise de componentes principais sem fixar o número de fatores a extrair revelou a presença de dois fatores, com três itens no segundo peso fatorial. Segundo Damásio (2012), um peso fatorial deverá ser representado por, pelo menos quatro itens, pelo que posteriormente foi fixada a extração de um fator. A Confiança Social apresentou, assim, uma estrutura unifatorial, atendendo ao critério de valor próprio igual ou superior a 1 (3.68), explicando 45.95% da variância total.

Tabela 2

*Estrutura da Confiança Social*

Itens	Pesos fatoriais
7. Costumo assumir o melhor acerca das pessoas	.848
2. Acredito que a maioria das pessoas são bem intencionadas.	.760
6. A minha primeira reação é confiar nas pessoas.	.746
8. Tenho fé na natureza humana.	.698
5. Fico desconfiado quando alguém faz algo de bom.	-.635
1. Costumo ser cético acerca das intenções dos outros.	-.614
4. Penso que a maioria das pessoas com quem lidei são honestas e de confiança.	.536
3. Acredito que a maioria das pessoas vai-se aproveitar de nós se deixarmos.	-.518

### 3.2. Análise de fidelidade

De modo a testar a fidelidade da componente encontrada procedeu-se a uma análise de consistência interna através do *alfa* de Cronbach, obtendo-se o valor de .83.

Tabela 3

*Fidelidade da escala*

---

Item	Correlação corrigida do item com a escala total	Alfa se o item for excluído
1	.496	.811
2	.648	.791
3	.406	.823
4	.411	.822
5	.525	.807
6	.606	.796
7	.745	.778
8	.560	.803

---

**3.3. Análise comparativa em função do género**

De modo a avaliar as diferenças das variáveis em estudo entre os géneros foi efetuado o teste *t student* para duas amostras independentes. A tabela 4 mostra os resultados obtidos.

Tabela 4

*Diferenças entre médias do sexo masculino e feminino*

	Género				<i>t</i>	<i>Sig.</i>
	Masculino		Feminino			
	M	DP	M	DP		
Confiança social	25.18	5.32	25.64	5.64	-.60	.55
Personalidade						
Extroversão	26.99	5.30	27.28	6.40	-.35	.73
Amabilidade	32.90	5.36	34.56	5.13	-2.25	.03*
Conscienciosidade	30.51	5.35	32.95	5.60	-3.15	.00*
Neuroticismo	22.61	5.31	24.66	5.75	-2.61	.01*
Abertura à exp.	36.01	5.94	36.65	5.97	-.76	.45
Felicid. Últim. mês	6.43	1.87	6.74	1.92	-1.14	.26
Satisfação c/vida	22.11	5.78	22.83	5.50	-.91	.36
Florescimento	43.49	6.48	44.94	5.81	-1.68	.09
Experiência						
ExpPositiva	22.49	3.64	22.31	3.83	.34	.73
ExpNegativa	14.08	4.18	14.70	4.15	-1.06	.29
Estado de saúde						
Comp. Físico	86.37	11.08	84.04	11.62	1.46	.15
Comp. Mental	72.35	18.04	69.61	18.17	1.08	.28

\* $p < .05$ 

O teste *t* revelou diferenças estatisticamente significativas nas dimensões Amabilidade ( $t(202) = -2.25, p = .025$ ), apresentando as mulheres um nível mais elevado ( $M = 34.56$ ), comparativamente com os homens ( $M = 32.90$ ); Conscienciosidade ( $t(202) = -3.147, p = .002$ ), sendo que as mulheres apresentaram valores mais elevados ( $M = 32.95$ ) que os homens ( $M = 30.51$ ); e Neuroticismo ( $t(202) = -2.611, p = .010$ ), apresentando as mulheres níveis mais elevados ( $M = 24.66$ ) que os homens ( $M = 22.61$ ). Para as restantes variáveis não foram encontradas diferenças significativas ( $p > .05$ ).

### 3.4. Análise de correlações

Com o objetivo de verificar as associações entre as variáveis em estudo procedeu-se a uma correlação bivariada de Pearson. A tabela 5 mostra os coeficientes de *Pearson* obtidos.

Tabela 5

*Matriz de correlações bivariadas*

	CS	E	A	C	N	AE	FUM	SV	FL	EP	EN	CPF	CPM
CS													
E	.28**												
A	.54**	.24**											
C	.26**	.27**	.41**										
N	-.35**	-.32**	-.40**	-.28**									
AE	.15*	.32**	.22**	.32**	-.17**								
FUM	.27**	.18**	.27**	.30**	-.33**	.14							
SV	-.32**	.23**	.25**	.31**	-.42**	.18*	.55**						
FL	.39**	.36**	.39**	.42**	-.41**	.26**	.49**	.62**					
EP	.40**	.41**	.40**	.28**	-.48**	.25**	.63**	.58**	.67**				
EN	-.29**	-.19**	-.28**	-.22**	.49**	-.07	-.42**	-.34**	-.45**	-.51**			
CPF	.15*	.24**	.17*	.11	-.37**	.10	.30**	.27**	.35**	.35**	-.33**		
CPM	.35**	.35**	.36**	.32**	-.53**	.16*	.53**	.44**	.63**	.70**	-.56**	.56**	

\* $p < .05$ , \*\* $p < .01$

Nota: CS= Confiança Social. E= Extroversão. A=Amabilidade. C= Conscienciosidade. N= Neuroticismo. AE= Abertura à experiência. FUM= Felicidade no último mês. SV= Satisfação com a vida. FL= Florescimento. EP= Experiências positivas. EN= Experiências negativas. CPF= Componente físico. CPM= Componente mental.

Verificou-se que a Confiança Social apresentou-se positiva, fraca e significativamente correlacionada com a Extroversão ( $r = .28$ ;  $p < .01$ ), positiva, moderada e significativamente correlacionada com a Amabilidade ( $r = .54$ ;  $p < .01$ ), positiva, fraca e significativamente correlacionada com a Conscienciosidade ( $r = .26$ ;  $p < .01$ ), correlacionada de forma negativa,

moderada e significativa com Neuroticismo ( $r = -.35$ ;  $p < .01$ ), e significativamente correlacionada de forma positiva e fraca com Abertura à Experiência ( $r = .15$ ;  $p < .05$ ), positiva, fraca e significativamente correlacionada com a Felicidade no Último mês ( $r = .27$ ;  $p < .01$ ), positiva, moderada e significativamente correlacionada com a Satisfação com a Vida ( $r = .32$ ;  $p < .01$ ), Florescimento ( $r = .39$ ;  $p < .01$ ) e Experiência positiva ( $r = .40$ ;  $p < .01$ ), significativamente correlacionada de forma negativa e fraca com a Experiência negativa ( $r = -.29$ ;  $p < .01$ ), significativamente correlacionada de forma positiva e fraca com a Componente física ( $r = .15$ ;  $p < .05$ ), positiva, moderada e significativamente correlacionada com a Componente mental ( $r = .35$ ;  $p < .01$ ).

Na Extroversão verificaram-se correlações estatisticamente significativas, positivas e fracas com a Amabilidade ( $r = .24$ ;  $p < .01$ ), Conscienciosidade ( $r = .27$ ;  $p < .01$ ), correlação estatisticamente significativa, negativa e moderada com Neuroticismo ( $r = -.32$ ;  $p < .01$ ) e uma correlação estatisticamente significativa, positiva e moderada com Abertura à experiência ( $r = .32$ ;  $p < .01$ ).

A Amabilidade apresentou uma correlação estatisticamente significativa, positiva e moderada com Conscienciosidade ( $r = .41$ ;  $p < .01$ ), uma correlação estatisticamente significativa, negativa e moderada com Neuroticismo ( $r = -.40$ ;  $p < .01$ ) e uma correlação significativa, positiva e fraca com Abertura à experiência ( $r = .22$ ;  $p < .01$ ).

A Conscienciosidade apresentou-se correlacionada de forma significativa, negativa e fraca com Neuroticismo ( $r = -.28$ ;  $p < .01$ ) e correlacionada estatisticamente significativa de forma positiva e moderada com Abertura à experiência ( $r = .32$ ;  $p < .01$ ).

Finalmente, o Neuroticismo apresentou uma correlação estatisticamente significativa, negativa e fraca com Abertura à experiência ( $r = -.17$ ;  $p < .01$ ).

A Felicidade no último mês apresentou-se significativamente correlacionada de forma positiva e moderada com a Satisfação com a vida ( $r = .55$ ;  $p < .01$ ), Florescimento ( $r = .49$ ;  $p < .01$ ), Experiência Positiva ( $r = .63$ ;  $p < .01$ ), significativamente correlacionada de forma negativa e moderada com Experiência negativa ( $r = .42$ ;  $p < .01$ ), significativamente correlacionada de forma positiva e moderada com a Componente física ( $r = .30$ ;  $p < .01$ ), Componente Mental ( $r = .53$ ;  $p < .01$ ), significativamente correlacionada de forma positiva e fraca com Extroversão ( $r = .18$ ;  $p < .01$ ), Amabilidade ( $r = .27$ ;  $p < .01$ ), significativamente correlacionada de forma moderada e positiva com Conscienciosidade ( $r = .30$ ;  $p < .01$ ) e significativamente correlacionada de forma moderada e negativa com Neuroticismo ( $r = -.33$ ;  $p < .05$ ).

A Satisfação com a Vida apresentou-se significativamente correlacionada de forma positiva e moderada com Florescimento ( $r = .62$ ;  $p < .01$ ), Experiência Positiva ( $r = .58$ ;  $p < .01$ ), significativamente correlacionada de forma moderada e negativa com Experiência negativa ( $r = -.34$ ;  $p < .01$ ), correlacionada significativamente de forma positiva e fraca com Componente física ( $r = .27$ ;  $p < .01$ ), significativamente correlacionada de forma moderada e positiva com Componente mental ( $r = .44$ ;  $p < .01$ ), correlacionada significativamente de forma positiva e fraca com Extroversão ( $r = .23$ ;  $p < .01$ ), Amabilidade ( $r = .25$ ;  $p < .01$ ), positiva, moderada e significativamente correlacionada com Conscienciosidade ( $r = .31$ ;  $p < .01$ ), significativamente correlacionada de forma moderada e negativa com Neuroticismo ( $r = -.42$ ;  $p < .01$ ) e correlacionada de forma significativa, positiva e fraca com Abertura à experiência ( $r = .18$ ;  $p < .05$ ).

No que concerne ao Florescimento verificou-se estar correlacionado significativamente positiva e moderada com Experiência positiva ( $r = .67$ ;  $p < .01$ ), uma correlação significativamente negativa e moderada com Experiência negativa ( $r = -.45$ ;  $p < .01$ ), significativamente correlacionado de forma moderada e positiva com a Componente física ( $r = .35$ ;  $p < .01$ ), componente mental ( $r = .63$ ;  $p < .01$ ), Extroversão ( $r = .36$ ;  $p < .01$ ), Amabilidade ( $r = .39$ ;  $p < .01$ ), Conscienciosidade ( $r = .42$ ;  $p < .01$ ), negativamente correlacionado de forma significativa e moderada com Neuroticismo ( $r = -.41$ ;  $p < .01$ ) e significativamente correlacionado de forma positiva e fraca com Abertura à experiência ( $r = .26$ ;  $p < .01$ ).

Em relação à Experiência Positiva verificou-se estar correlacionada de forma significativa, negativa e moderada com a Experiência negativa ( $r = -.51$ ;  $p < .01$ ), significativamente correlacionada de forma positiva e moderada com Componente física ( $r = .35$ ;  $p < .01$ ), componente mental ( $r = .70$ ;  $p < .01$ ), Extroversão ( $r = .41$ ;  $p < .01$ ), Amabilidade ( $r = .40$ ;  $p < .01$ ), significativamente correlacionada de forma positiva e fraca com Conscienciosidade ( $r = -.28$ ;  $p < .01$ ), significativamente correlacionada de forma moderada e negativa com Neuroticismo ( $r = .48$ ;  $p < .01$ ) e significativamente correlacionada de forma positiva e fraca com Abertura à experiência ( $r = .25$ ;  $p < .01$ ).

A Experiência negativa apresentou correlações significativas, negativas e moderadas com a Componente física ( $r = .33$ ;  $p < .01$ ), Componente mental ( $r = -.56$ ;  $p < .01$ ), correlação significativamente fraca e negativa com Extroversão ( $r = .19$ ;  $p < .01$ ), Amabilidade ( $r = .28$ ;  $p < .01$ ), Conscienciosidade ( $r = -.22$ ;  $p < .01$ ) e uma correlação significativamente positiva e moderada com Neuroticismo ( $r = .49$ ;  $p < .01$ ).

Na Componente física verificou-se uma correlação estatisticamente significativa, positiva e moderada com a Componente mental ( $r = .56$ ;  $p < .01$ ), correlações estatisticamente significativas, positivas e fracas com Extroversão ( $r = .24$ ;  $p < .01$ ) e Amabilidade ( $r = .17$ ;  $p < .05$ ) e uma correlação estatisticamente significativa, negativa e moderada com Neuroticismo ( $r = -.37$ ;  $p < .01$ ).

A componente mental apresentou correlações estatisticamente significativas, positivas e moderadas com Extroversão ( $r = .35$ ;  $p < .01$ ), Amabilidade ( $r = -.36$ ;  $p < .01$ ) e Conscienciosidade ( $r = .32$ ;  $p < .01$ ), uma correlação estatisticamente significativa, moderada e negativa com Neuroticismo ( $r = -.53$ ;  $p < .01$ ) e uma correlação estatisticamente significativa, positiva e fraca com Abertura à experiência ( $r = .16$ ;  $p < .05$ ).

### . 3.5. Análise preditiva da confiança social

De forma a identificar as variáveis preditoras efetuou-se uma Regressão múltipla através do método Stepwise. A tabela 6 indica o contributo de cada variável para explicar a variância da Confiança social.

Tabela 6

#### *Análise de Regressão Linear Múltipla*

Variável dependente	Variáveis independentes	R <sup>2</sup>	R <sup>2</sup> ajustado	B	t
Confiança social	Amabilidade	.30	.293	.544	9.217***
	Experiência positiva	.34	.331	.221	3.535***

\*\*\*  $p < .001$

Os resultados permitiram encontrar duas variáveis independentes preditoras de confiança social, a Amabilidade e a Experiência Positiva, explicando 33% da variância da confiança social,  $F(2,201) = 51.14$ ;  $p < .001$ ;  $R^2 \text{ ajd} = .33$ . A variável independente que mais contribuiu foi a Amabilidade ( $B = .544$ ;  $t(202) = 9.217$   $p < .001$  que explicou 30% da variância e a segunda variável preditora a Experiência Positiva que explicou 4% da variância.

## **CAPÍTULO 4 – Discussão dos Resultados**



A presente investigação teve como finalidade uma compreensão da confiança social e da sua relação com personalidade, bem-estar e saúde. Num primeiro objetivo pretendeu-se estudar a estrutura dimensional da confiança social. A hipótese 1 foi confirmada, uma vez a confiança social apresentou posteriormente uma estrutura unidimensional, indo ao encontro da estrutura apresentada pela medida original, desenvolvida por Sturgis *et al.* (2010). A análise fatorial em componentes principais efetuada no estudo original revelou a emergência de um único fator (Sturgis *et al.*, 2010). Não foram também encontradas diferenças estatisticamente significativas entre géneros. Este resultado está de acordo com o estudo de Montoro *et al.* (2014), que verificaram que os homens e as mulheres não apresentam diferenças na confiança generalizada.

Na hipótese 2 eram esperadas relações positivas entre confiança social e as dimensões de personalidade extroversão e amabilidade, e uma relação negativa entre confiança social e neuroticismo. Esta hipótese foi confirmada. Apesar da confiança social ter apresentado correlações estatisticamente significativas com todas as dimensões de personalidade, destacou-se a sua relação positiva com amabilidade. Este resultado corrobora os resultados de Montoro *et al.* (2014), que encontraram uma relação entre amabilidade e confiança generalizada. De facto, a confiança tem sido estudada enquanto uma sub-dimensão de amabilidade, que consiste numa dimensão interpessoal (Goldberg, 1990). Ainda assim, outras dimensões de personalidade parecem estar relacionadas. Os resultados confirmaram também as conclusões de Evans e Revelle (2008), que verificaram que a tendência para confiar está também associada às dimensões extroversão e neuroticismo negativo, sugerindo que são componentes da confiança associadas à disposição para a vulnerabilidade. A elevada sociabilidade e vontade de construir novas relações sociais, características dos sujeitos extrovertidos, podem aumentar as oportunidades que os indivíduos beneficiam ao apresentar elevada confiança social. Além disso, os sujeitos extrovertidos tendem a apresentar também comportamento cooperativo (LePine & Van Dyne, 2001). Porém, sujeitos que apresentem níveis elevados de neuroticismo tendem a ser mais ansiosos, temperamentais e a experienciar sentimentos de inadequação e maior dificuldade em lidar com o stress (Costa & Widiger, 2002), o que poderá influenciar a tendência para confiar. A relação entre confiança e conscienciosidade é verificada no estudo de Proto e Rustichini (2013), associando a confiança a um sentido de responsabilidade e cumprimento das normas sociais. A relação entre confiança social e abertura à experiência, ainda que fraca, corroborou os resultados de

Montoro *et al* (2014), que verificam uma correlação entre abertura à experiência e confiança mas somente no sexo feminino.

Relativamente à hipótese 3, esta foi confirmada, verificando-se relações positivas entre confiança social e todas as dimensões de bem-estar subjetivo. Estes resultados corroboram as conclusões de Tov e Diener (2005), que verificaram uma correlação positiva entre bem-estar subjetivo e confiança, tanto a nível social como individual. Se a confiança social é uma expressão de otimismo acerca do futuro e da possibilidade que o sujeito tem controlo sobre a própria vida (Uslaner, 2002) ou uma avaliação moral acerca da sociedade na qual o sujeito de insere (Delhey & Newton, 2003), então possivelmente as pessoas que são otimistas acerca do seu futuro e da sociedade onde habitam, terão também uma perspetiva mais positiva acerca da vida (Rothstein, 2010). Destaca-se, no entanto, a relação da confiança social com experiência positiva e com o florescimento. A correlação entre confiança e a experiência de estados positivos vai ao encontro do estudo de Dunn e Schweitzer (2005) que concluíram que a experiência de emoções positivas, como gratidão, influenciam significativamente a confiança nos outros. Os resultados corroboram também os encontrados por DeSteno (2006), que verificou também a importância dos estados positivos na confiança. Ainda que não sejam encontrados na literatura estudos que relacionem especificamente o florescimento com confiança social, esta relação pode remeter para os aspetos sociais do bem-estar. O florescimento é entendido enquanto um conceito abrangente de bem-estar, que inclui bem-estar emocional, bem-estar psicológico e bem-estar social, integrando as teorias hedónica e eudaimónica do bem-estar (Keyes, 2006). Ainda que existam diversos modelos de florescimento, a presença de relações sociais positivas são um critério comum (Keyes, 2002; Diener & Biswas-Diener, 2008; Huppert & So, 2009). Indivíduos em florescimento reportam relacionamentos mais saudáveis (Seligman, 2012) e maior envolvimento com os outros em sociedade (Keyes, 2011). Por outro lado, relaciona-se também com objetivos claros de vida e otimismo (Keyes, 2007). Como já foi verificado na literatura, a confiança e cooperação estão relacionadas com participação social e comunitária, surgindo como ferramentas importantes na construção de ligações sociais (Rothstein, 2010). Ainda assim, seria relevante um estudo mais aprofundado da relação entre confiança social e florescimento.

A análise da relação entre a confiança social e as componentes física e mental da saúde permitiu confirmar a hipótese 4. Verificou-se uma associação positiva entre confiança social e as componentes física e mental do estado de saúde. Estes resultados vão de encontro aos verificados por Giordano *et al* (2012). Os investigadores encontraram uma forte relação entre

confiança social e saúde autoavaliada, tendo em conta outros indicadores de capital social. Também Poortinga (2006) verificou uma associação entre níveis individuais de confiança social e saúde autoavaliada. A relação entre confiança social e saúde ainda não é clara, mas tem sido sugerido que a confiança atua não só enquanto redutora dos níveis de stress, como promove a construção de relações sociais, promotoras, por sua vez, de melhor saúde e maior longevidade (Jen *et al.*, 2010; Kok *et al.*, 2013).

Os resultados permitiram ainda encontrar duas variáveis preditoras significativas da confiança social, a amabilidade e a experiência positiva, explicando 34% da variância da confiança social. É patente no estudo das diferenças individuais da confiança social a forte influência dos traços de personalidade, nomeadamente da amabilidade (Montoro *et al.*, 2014; Sturgis *et al.*, 2010; Hiraishi *et al.*, 2008).

Estudos prévios têm conceptualizado a confiança social- ou generalizada- enquanto uma estratégia de inteligência social altamente adaptativa (Yamagishi *et al.*, 1999; Oskarsson *et al.*, 2012). Segundo Carl e Bilari (2014), os sujeitos mais inteligentes socialmente são mais perspicazes a detetar sinais de confiabilidade, permitindo-se então, confiar *a priori* na benevolência de estranhos. Apesar da amabilidade estar associada a características de ingenuidade, os sujeitos mais amáveis apresentam, também, maior facilidade em lidar eficazmente com diversas situações sociais (Hayes & Joseph, 2003). Por outro lado, sujeitos amáveis apresentam-se como amigáveis e experienciam menos afeto negativo (Costa & Widiger, 2002). Estudos prévios demonstraram que a experiência de afetos positivos aumenta significativamente a confiança em estranhos (Dunn & Schweitzer, 2005).

O presente estudo apresenta algumas limitações, nomeadamente o tipo de amostra (conveniência) e o facto da escala de confiança social não estar aferida para a população portuguesa. As conclusões retiradas a partir da revisão da literatura deverão ser cuidadosas. Antes de mais, continua a existir na literatura uma clara dificuldade em conceptualizar e medir confiança uma vez que a maioria dos estudos utiliza uma única questão generalista para avaliar a confiança dos participantes. Por outro lado, não são encontrados outros estudos que relacionem confiança, personalidade, bem-estar e saúde. Deveriam, ainda, ter sido utilizados os dados sociodemográficos do estudo, de modo a explorar a sua relação com a confiança social.

## Conclusão

A confiança tem merecido a atenção de diversas áreas de estudo nos últimos anos. Tratando-se de um fenómeno intrinsecamente interpessoal, torna-se fundamental na vida dos sujeitos. A confiança está presente tanto nas relações mais próximas como no funcionamento das instituições sociais. Em sociedades cada vez mais marcadas pela heterogeneidade, uma crença generalizada no Outro pode tornar-se adaptativa, uma vez que a confiança não só é promotora de cooperação como está intimamente ligada à criação de redes sociais de suporte. Vários estudos têm já reportado que os sujeitos que confiam mais são também mais felizes e saudáveis. Assim, apesar de permanecer uma crença generalizada no autointeresse individual, enquanto premissa básica social (Van Lange, 2014), um determinado nível de confiança social parece ser não só socialmente vantajoso, como saudável para o próprio indivíduo. Na presente dissertação a confiança social foi predita principalmente pela amabilidade e a experiência de afetos positivos.

Seria relevante continuar a explorar a relação entre tendência para confiar e confiança enquanto comportamento, e que comportamentos podem ser preditos pela confiança social. A literatura carece também de uma melhor compreensão das diferenças individuais, em parte devido à dificuldade não só da conceptualização da confiança como da sua monitorização.

## Bibliografia

- Balliet, D. (2010). Conversation and cooperation in social dilemmas: a meta-analytic review. *Journal of Conflict Resolution, 54*, 39-57.
- Baptista, A. (2013). *Aprender a ser feliz: Exercícios de psicoterapia positiva*. Lisboa: Pactor.
- Bartlett, M & DeSteno, D. (2006). Gratitude and Prosocial Behavior. Helping When It Costs You. *Psychological Science, 17*. 319-323.
- Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, reciprocity, and social-history. *Games and Economic Behavior, 10*, 122–142.
- Carl, N. & Billari, F. (2014). Generalized trust and intelligence in the united states. *Plos one, 9*, 4-10. doi:10.1371/journal.pone.0091786.
- Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human-capital. *American Journal of Sociology, 94*. 95-120.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Colquitt, J., Scott, B. & LePine, J. (2007). Trust, trustworthiness, and trust propensity: A Meta-Analytic Test of Their Unique Relationships With Risk Taking and Job Performance. *Journal of applied psychology, 92*, 909-912.
- Costa, P.T. & Widiger, T. A. (Eds) (2002). *Personality disorders and the five-factor model of personality* (2nd Ed). Washington DC: American Psychological Association
- Damásio, B. (2012). Uso da análise factorial exploratória em psicologia. *Avaliação Psicológica, 11*, 213-228.
- Dunn, J. R., & Schweitzer, M. E. (2005). Feeling and believing: The influence of emotion on trust. *Journal of Personality and Social Psychology, 88*, 736–748.
- Dehley, J. & Newton, K. (2003). Who trusts? The origins of social trust in seven societies. *European societies, 5*, 93-137. DOI: 10.1080/1461669032000072256
- Diener, E., & Seligman, M. (2002). Very happy people. *Psychological Science, 13*, 81-84.
- Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological bulletin, 95*, 542-544.
- DeNeve, J., Diener, E., Tay, L. & Xuereb, C. (2013). The objective benefits of subjective well-being. In *World Happiness Report 2013*.
- DeSteno, D., Breazeal, C., Frank, R., Pizarro, D., Baumann, J., Dickens, L. & Lee, J. (2012). Detecting the Trustworthiness of Novel Partners in Economic Exchange. *Psychological Science, 20*, 1-8. DOI: 10.1177/0956797612448793

- DeSteno, D. (2009). Social Emotions and Intertemporal Choice. “Hot” Mechanisms for Building Social and Economic Capital. *Current Directions in Psychological Science*, 18, 280-281.
- Diener, E., Lucas, R. & Oishi, S. (2002). Subjective well-being. The science of happiness and life satisfaction. In *Handbook of Positive Psychology*. 63-70.
- Diener, E., Suh, E., Lucas, R. & Smith, H. (1999). Subjective well-being: three decades of progress. *Psychological Bulletin*, 125, 276-278.
- Diener, E., Emmons, R., Larsen, R. & Griffin, S. (1985). The satisfaction with Life Scale. *Journal of Personality Assessment*, 49, 71-74.
- Diener, E., Wirtz, D., Tov, W., Kim-Prieto, C., Choi, D., Oishi, S. & Biswas-Diener, R. (2010). New well-being measures: short scales to assess flourishing and positive and negative feelings. *Soc. Indic. Res.*, 97. 143-156.
- Evans, A. & Revelle, W. (2008). Survey and behavioral measurements of interpersonal trust. *Journal of Research in Personality*, 42. 1585-1587.
- Fetchenhauer, D., Jagodzinski, W., Manabe, K., Ockenfels, A., Okada, A., Trommsdorff, G. & Yamagishi, T. (2013). *Different perspectives on trust*. Results from a German Japanese symposium at the university of cologne.
- Foddy, M., Platow, M. & Yamagishi, T. (2009). Group based trust in strangers. The role of stereotypes and expectations. *Psychological Science*, 20, 22-30.
- Giordano, G., Bjork, J. & Lindstrom, M. (2012). Social capital and self-rated health e A study of temporal (causal) relationships. *Social science and medicine*, 24 1-9 doi:10.1016/j.socscimed.2012.03.011.
- Glaeser, L., Laibson, I., Scheinkman, A., & Soutter, L. (2000). Measuring trust. *Quarterly Journal of Economics*, 115, 811–846.
- Goldberg, R. (1990). An alternative “Description of Personality”: the Big Five Factor Structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1216-1229.
- Growiec, K. & Growiec, J. (2010). Trusting Only Whom You Know, Knowing Only Whom You Trust: The Joint Impact of Social Capital and Trust on Individuals' Economic Performance and Well-Being in CEE Countries. *Institute for Structural Research*. 1-5.
- Guyen, C. (2009). Are happier people better citizens? *SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research*, 56-70.
- Halpern, D. (2001). Moral values, social trust and inequality: Can values explain crime. *British Journal of Criminology*, 41, 236–252.

- Hardin, R. (2001). Conceptions and Explanations of Trust. In *Trust in Society*, (Ed) Karen S. Cook. New York: Russel Sage Foundation.
- Hawkley, L.C., & Cacioppo, J.T. (2003). Loneliness and pathways to disease. *Brain, Behavior, and Immunity*, 17, 98-105.
- Hardin, R. (2001). Conceptions and explanations of trust. In *Trust in society*. (Ed). Karen S. Cook. New York: Russel Sage Foundation.
- Hayes, N. & Joseph, S. (2002). Big 5 correlates of three measures of subjective well-being. *Personality and individual differences*, 34, 723-727.
- Helliwell, J. (2002). How's life? Combining individual and national variables to explain subjective well-being. *National Bureau of Economic Research*, 14589, 1-113.. .
- Helliwell, J. & Putnam, R. (2004). The social context of well-being. *Phil. Trans. R. Soc. Lond. B*, 359, 1435-1446. doi:10.1098/rstb.2004.1522
- Helliwell, J. & Wang, S. (2011). Trust and Well-being. *International Journal of Well-being*, 1, 42-78, doi: 10.5502/ijw.v1i1.9
- Hiraishi, K., Yamagata, S., Shikishima, C., & Ando, J. (2008). Maintenance of genetic variation in personality through control of mental mechanisms: A test of trust, extraversion, and agreeableness. *Evolution and Human Behavior*, 29, 79–85.
- Huppert, F. (2009). A new approach to reducing disorder and improving well-being. *Perspectives on Psychological Science*, 4, 108–111
- Islam, M., Merlo, J., Kawachi, I., Lindstrom, M. & Gerdtham, U. (2006). Social capital and health: does egalitarianism matter? A literature review. *International Journal for Equity in Health*, 5, 1-28.
- Jen, M., Sund, E. Johnston, R. & Jones, K. (2010). Trustful societies, trustful individuals and health: An analysis of self-rated health and social trust using the World Value Survey. *Health & Place*, 16. 1022-1029. doi:10.1016/j.healthplace.2010.06.008.
- John, O. & Srivastava, S. (1999). The big-five trait taxonomy: history, measurement and theoretical perspectives. In L.Pervin & O.P. John (Eds) *Handbook of Personality: Theory and Research* (2nd ed.)(pp. 102-138). New York: Guilford Press.
- Keyes, C. (2002). The mental health continuum: from languishing to flourishing in life. *Journal of Health and Social Behavior*, 43, 207–222
- Keyes, C. (2007). Promoting and protecting mental health as flourishing: A complementary strategy for improving national mental health. *American Psychologist*, 62, 95-108.

- Keyes, C. (2011). Complete mental health: An agenda for 21st century. In C. L. M. Keyes, & J. Haidt (Eds.), *Flourishing: positive psychology and the life well lived* (pp. 293-312). Washington, DC: American Psychological Association.
- Knack, S. (2001). Trust, associational life and economic performance. In J.F. Helliwell & A. Bonikowska (Eds), *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being* (pp. 172-202). Ottawa and Paris: Human Resources Development Canada and OECD.
- LePine, J. & Van Dyke, L. (2001). Voice and cooperative behavior as contrasting forms of contextual performance: Evidence of differential relationships with big five personality characteristics and cognitive ability. *Journal of Applied Psychology*, 86, 326-336.
- Lewicki, R. J., & Wiethoff, C. (2000). Trust, trust development, and trust repair. In *The Handbook of Conflict Resolution: Theory and practice*. (Eds.) M. Deutsch & P. Coleman, San Francisco, CA: Jossey-Bass. 86-107.
- Mansbridge, J. (1999). Altruistic trust. In M. E. Warren (Eds.), *Democracy and trust* Cambridge: Cambridge University Press. 290-309.
- Mayer, R., Davis, J., & Schoorman, D. (1995). An Integrative Model of Organizational Trust. *The Academy of Management Review*, 20, 709-734.
- Nannestad, P. (2008). What have we learned about generalized trust, if anything? *Annual Review of Political Science*, 11, 413-420.
- McDowell, I. (2006). *Measuring health: a guide to rating scales and questionnaires*. 3rd edition. Oxford university press.
- Merolla, J., Burnett, G., Pyle, K., Ahmadi, S. & Zak, P. (2013). Oxytocin and the biological basic for interpersonal and political trust. *Politic Behavior* doi:10.1007/s11109-012-9219-8.
- Montoro, A., Shih, P., Román, M., & Martínez-Molina, A. (2014). Spanish adaptation of Yamagishi General Trust Scale. *Anales de Psicología*, 30, 302-307.
- Moore, F., Shaffer, S., Pollak, L., & Taylor-Lemcke, P. (1987). The effects of interpersonal trust and prior common problem experience on common management. *Journal of Social Psychology*. 127, 19-29.
- Oishi, S., Diener, E., Lucas, R., & Suh, M. (1999). Cross-cultural variations in predictors of life satisfaction: Perspectives from needs and values. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 980-990.



- Oskarsson, S., Dawes, C., Johannesson & Magnusson, P. (2012). The genetic origins of the relationship between psychological traits and social trust. *Twin research and human genetics*, 15. 21-33. DOI 10.1375/twin.15.1.21.
- Ostrom, E. (2003). Toward a Behavioral Theory Linking Trust, Reciprocity, and Reputation in *Trust and Reciprocity. Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*, (Ed) Ostrom, E. & Walker, J. New York: Russel Sage Foundation 19-21.
- Paxton, P. (2002) Social capital and democracy: an interdependent relationship. *American Sociological Review*, 67, 254–77.
- Poortinga, W. (2005). Social capital: an individual or collective resource for health? *Social Science and Medicine*, 62. doi:10.1016/j.socscimed.2005.06.008
- Putnam, R. (2000). *Bowling alone: the collapse and revival of american community*. New York: Simon and Schuster.
- Putnam, R. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press
- Ribeiro, J. (2005). *O importante é a saúde*. Lisboa: Merck Sharp & Dohme.
- Righetti, F. & Finkenauer, C. (2011). If You Are Able to Control Yourself, I Will Trust You: The Role of Perceived Self-Control in Interpersonal Trust. *Journal of Personality and Social Psychology*. DOI: 10.1037/a0021827
- Rompf, S. (2012). *Trust and rationality: an integrative framework for trust research*. Mannheim: Springer VS.
- Rousseau, D., Sitkin, S., Burt, R. & Camerer, C. (1998). Not so different after all: a cross-discipline view of trust. *Academy of management review*, 23, 393-404.
- Rothstein, B. (2010). Corruption, Happiness, Social Trust and the Welfare State: A Causal Mechanisms Approach. *QOG Working paper.series*. 3-11.
- Rothstein, B., & Uslaner, E. (2006). All for all. *World Politics*, 58, 41–72.
- Rotter, J. B. (1967). A new scale for the measurement of interpersonal trust. *Journal of Personality*, 35, 651–665.
- Rotter, J. B. (1971). Generalized expectancies for interpersonal trust. *American Psychologist*, 26, 443–452.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2001). On happiness and human potentials: A review of research on hedonic and eudaimonic well-being. *Annual Review of Psychology*, 52, 141-166. doi:10.1146/annurev.psych.52.1.141

- Ryff, C., & Singer, B. (1995). Psychological well-being: Meaning, measurement, and implications for psychotherapy research. *Psychotherapy Psychosomatics*, 65, 14-23.
- Ryff, C. & Singer, B. (1998). The contours of positive human health. *Psychological inquiry*, 9, 1-28.
- Sampson, R., Raudenbush, S., & Earls, F. (1997). Neighborhoods and violent crime: A multilevel study of collective efficacy. *Science*, 277, 918–924.
- Schoorman, F., Mayer, R. & Davis, J. (2007). An integrative model of organizational trust: past, present and future. *Academy of Management Review*, 32, 344-354.
- Seligman, M. (2012). *A vida que floresce*. Alfragide: Estrela polar.
- Simpson, J. (2007). Psychological foundations of trust. *Current directions in psychological science*, 16, 264-266.
- Stolle, D. & Hooghe, M. (2004). The roots of social capital: attitudinal and network mechanisms in the relation between youth and adult indicators of social capital. *Acta politica*, 39. 422-430.
- Sturgis, P., Patulny, R. & Allum, N. (2007) .*Re-evaluating the individual level causes of trust: a panel data analysis*, Reciprocity: Theories and Facts Conference, Milan, Italy,
- Sturgis, P., Read, S., Hatemi, P., Zhu, G., Trull, T., Wright, M. & Martin, N. (2010). A genetic basis for social trust? *Political behavior*, 32. 205-230. DOI 10.1007/s11109-009-9101-5.
- Subramanian, S. V., Kim, D. J. & Kawachi, I. (2002). Social trust and self-rated health in US communities: a multilevel analysis. *Journal of Urban Health: Bulletin of the New York Academy of Medicine*, 79, 21–34.
- Tov, W. & Diener, E. (2005). The Well-Being of Nations: Linking Together Trust, Cooperation, and Democracy. In Sullivan, B.A., Snyder, M., and Sullivan, J.L. (Eds.), *Cooperation: The political psychology of effective human interaction* (pp. 323-342). Malden, MA: Blackwell.
- Uslaner, E. (2002). *The moral foundations of trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Uslaner, E. (2008). Where you stand depends upon where your grandparents sat. *Public Opinion Quarterly*, 72, 725–740.
- Wieselquist, J., Rosbult, C., Foster, C. & Agnew, C. (1999). Commitment, Pro-relationship behavior and Trust in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 942-946.

- Williams, S. & Ronan, K. (2013). Combinations of social participation and trust, and association with health status- an Australian perspective. *Health Promotion International*.1-13. doi: 10.1093/heapro/dat010.
- Van Lange, P. (2014). Generalized trust: Four lessons from genetics and culture. *Association for Psychological Science*. 1-6. DOI: 10.1177/0963721414552473.
- Veenstra, G. (2000). Social capital, SES and health: an individual-level analysis. *Social Science & Medicine*, 50, 619-629.
- Yamagishi, T., & Yamagishi, M. (1994). Trust an commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, 18, 129-166.
- Yamagishi, T., Kikuchi, M. & Kosugi, M. (1999). Trust, gullibility, and social intelligence. *Asian Journal of Social Psychology*, 2, 145-161
- Yamagishi, T., Kanazawa, S., Mashima, R. & Terai, S. (2005). Separating trust from cooperation in a dynamic relationship prisoner's dilemma with variable dependence. *Rationality and society*, 17, 275-308. DOI: 10.1177/104346315055463.
- Zak, P. & Kugler, J. (2011). Neuroeconomics and International studies: a new understanding of trust. *International studies perspectives*, 12, 136-152.doi: 10.1111/j.1528-3585.2011.00424.x

## **Anexos**

Anexo I – Protocolo de investigação

Versão: A. Baptista & J. Jesus 2013

Data \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Solicitamos a sua colaboração para uma investigação que tem como objectivo estudar o comportamento emocional.

As suas respostas são confidenciais e anónimas, sendo submetidas a tratamento estatístico em grupo. Agradecemos a sua colaboração.

## I - INFORMAÇÃO DEMOGRÁFICA

1. Se é estudante qual a Instituição ou Estabelecimento de Ensino que frequenta: \_\_\_\_\_

2. SEXO:    <sub>1</sub> Masculino                      <sub>2</sub> Feminino

3. ESTADO CIVIL: <sub>1</sub> Solteiro(a) <sub>2</sub> Casado(a)/União de Facto <sub>3</sub> Divorciado(a) / Separado(a) <sub>4</sub> Viúvo

4. IDADE: \_\_\_\_\_ Anos    5. PROFISSÃO: \_\_\_\_\_

6. N.º ANOS DE ESCOLARIDADE: \_\_\_\_\_ 7. CURSO: \_\_\_\_\_

8. RELIGIÃO: \_\_\_\_\_ 9. ETNIA: \_\_\_\_\_

I- Responda a cada uma das seguintes perguntas indicando o seu grau de concordância com cada frase. Faça uma cruz (X) em cima de um dos números da escala de 1 (Discordo fortemente) a 5 (Concordo fortemente) que está à frente de cada frase.

1	2	3	4	5
Discordo fortemente				Concordo fortemente

1. Costumo ser céptico acerca das intenções dos outros .....	1	2	3	4	5
2. Acredito que a maioria das pessoas são bem intencionadas .....	1	2	3	4	5
3. Acredito que a maioria das pessoas vai se aproveitar de nós se deixarmos ..	1	2	3	4	5
4. Penso que a maioria das pessoas com quem lidei são honestas e de confiança .....	1	2	3	4	5
5. Fico desconfiado quando alguém me faz algo de bom .....	1	2	3	4	5
6. A minha primeira reacção é confiar nas pessoas .....	1	2	3	4	5
7. Costumo assumir o melhor acerca das pessoas .....	1	2	3	4	5
8. Tenho fé na natureza humana .....	1	2	3	4	5

II- Seguidamente vai encontrar um conjunto de características que podem ou não aplicar-se a si. Por exemplo, concorda que é uma pessoa que gosta de passar tempo com os outros? Responda fazendo uma cruz (X) à esquerda de cada uma das afirmações para indicar até que ponto concorda ou discorda com essa afirmação. Utilize a escala de 1 (Discordo fortemente) a 5 (Concordo fortemente):

1	2	3	4	5
Discordo fortemente	Discordo	Neutro	Concordo	Concordo fortemente

Vejo-me como alguém que...

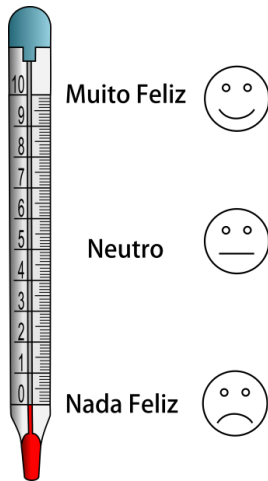
1	É falador.....	1	2	3	4	5
2	Tende a encontrar defeitos nos outros .....	1	2	3	4	5
3	É minucioso a trabalhar.....	1	2	3	4	5
4	É deprimido, triste.....	1	2	3	4	5
5	É original, tem novas ideias.....	1	2	3	4	5
6	É reservado.....	1	2	3	4	5
7	Ajuda os outros, não é egoísta.....	1	2	3	4	5
8	Pode ser um pouco descuidado.....	1	2	3	4	5
9	É relaxado, lida bem com o stresse. ....	1	2	3	4	5
10	É curioso acerca de muitas coisas diferentes.....	1	2	3	4	5
11	É cheio de energia.....	1	2	3	4	5
12	Inicia conflitos com os outros .....	1	2	3	4	5
13	É um trabalhador de confiança. ....	1	2	3	4	5
14	Pode estar tenso. ....	1	2	3	4	5
15	É um pensador engenhoso e profundo.....	1	2	3	4	5
16	Gera muito entusiasmo.....	1	2	3	4	5
17	Tende a ser desorganizado.....	1	2	3	4	5
18	Preocupa-se muito.....	1	2	3	4	5
19	Tem uma imaginação activa.....	1	2	3	4	5
20	Tende a ser calado.....	1	2	3	4	5
21	É geralmente de confiança.....	1	2	3	4	5
22	Tende a ser preguiçoso.....	1	2	3	4	5
23	É emocionalmente estável, não se perturba facilmente.....	1	2	3	4	5
24	É engenhoso.....	1	2	3	4	5
25	Tem uma personalidade assertiva.....	1	2	3	4	5
26	Pode ser frio e distante.....	1	2	3	4	5
27	Persiste até terminar a tarefa.....	1	2	3	4	5
28		1	2	3	4	5

1	2	3	4	5
Discordo fortemente	Discordo	Neutro	Concordo	Concordo fortemente

29	Pode ser de humores.....	1	2	3	4	5
30	Valoriza experiências artísticas e estéticas.....	1	2	3	4	5
31	É por vezes, tímido, inibido.....	1	2	3	4	5
32	É atencioso e simpático para quase todas as pessoas.....	1	2	3	4	5
33	Faz as coisas de um modo eficiente.....	1	2	3	4	5
34	Permanece calmo em situações de tensão.....	1	2	3	4	5
35	Prefere o trabalho que é rotineiro.....	1	2	3	4	5
36	É extrovertido, sociável.....	1	2	3	4	5
37	Por vezes, é rude para os outros.....	1	2	3	4	5
38	Faz planos e leva-os em frente.....	1	2	3	4	5
39	Fica facilmente nervoso.....	1	2	3	4	5
40	Gosta de reflectir, de jogar com as ideias. ....	1	2	3	4	5
41	Tem poucos interesses artísticos. ....	1	2	3	4	5
42	Gosta de cooperar com os outros.....	1	2	3	4	5
43	Distrai-se facilmente.....	1	2	3	4	5
44	É sofisticado na arte, música, literatura.....	1	2	3	4	5

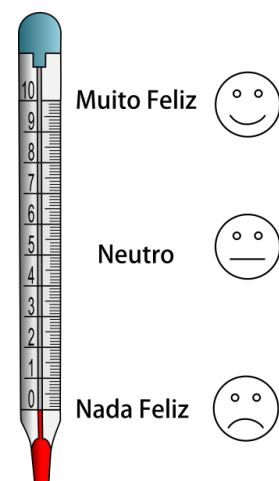
III- Avalie a sua **FELICIDADE NO MOMENTO ACTUAL** no momento em que está a preencher o questionário, e faça igualmente uma estimativa da sua **FELICIDADE NO ÚLTIMO MÊS**. Para responder escreva um número de 0 a 10 no espaço abaixo do **TERMÓMETRO A** e outra no espaço por baixo do **TERMÓMETRO B**.

**TERMÓMETRO A**  
**FELICIDADE ACTUAL**



**FELICIDADE ACTUAL** \_\_\_\_\_  
(0 - 10)

**TERMÓMETRO B**  
**FELICIDADE ÚLTIMO MÊS**



**FELICIDADE ÚLTIMO MÊS** \_\_\_\_\_  
(0 - 10)

IV. Seguidamente vai ler 5 afirmações com as quais pode concordar ou não. Utilize a escala de 1 a 7 para indicar a sua concordância com cada afirmação. Coloque uma cruz no número apropriado na linha à frente a cada afirmação. A escala de 7 pontos é a seguinte:

1	2	3	4	5	6	7
Discordo totalmente	Discordo	Discordo ligeiramente	Neutro, não concordo, nem discordo	Concordo ligeiramente	Concordo	Concordo Totalmente

1. Em muitos campos a minha vida está próxima do meu ideal .....	1	2	3	4	5	6	7
2. As minhas condições de vida são excelentes .....	1	2	3	4	5	6	7
3. Estou satisfeito com a minha vida .....	1	2	3	4	5	6	7
4. Até ao momento tenho alcançado as coisas importantes que quero para a minha vida	1	2	3	4	5	6	7
5. Se pudesse viver a minha vida de novo não mudaria quase nada .....	1	2	3	4	5	6	7

V - Apresentam-se seguidamente 8 frases com as quais pode concordar ou discordar. Utilize a escala de 1 a 7 para, à frente de cada frase, indicar o seu grau de concordância com a mesma. Responda fazendo uma cruz (X) em cima do número que considerar adequado.

1	2	3	4	5	6	7
Discordo Fortemente	Discordo	Discordo Ligeiramente	Não Discordo Nem Concordo	Concordo Ligeiramente	Concordo	Concordo Fortemente

1. Levo uma vida com objetivos e significado .....	1	2	3	4	5	6	7
2. Os meus relacionamentos sociais apoiam-me e recompensam-me .....	1	2	3	4	5	6	7
3. Estou envolvido e interessado nas minhas actividades diárias .....	1	2	3	4	5	6	7
4. Contribuo activamente para o bem-estar e a felicidade dos outros .....	1	2	3	4	5	6	7
5. Sou capaz e competente nas actividades que são importantes para mim	1	2	3	4	5	6	7
6. Sou uma boa pessoa e levo uma vida boa .....	1	2	3	4	5	6	7
7. Sou optimista a propósito do futuro .....	1	2	3	4	5	6	7
8. As pessoas respeitam-me .....	1	2	3	4	5	6	7



**VI** - Pense como se tem sentido nas **últimas quatro semanas** e avalie até que ponto experimentou os seguintes sentimentos que se descrevem no questionário. Utilize a escala de 1 a 5 para fazer a sua avaliação, e responda fazendo uma cruz em cima do número que melhor representa os seus sentimentos.

1	2	3	4	5
Muito Raramente ou Nunca	Quase nunca	Algumas vezes	Frequentemente	Muito Frequentemente ou Sempre

1. Positivo .....	1 2 3 4 5	7. Feliz .....	1 2 3 4 5
2. Negativo .....	1 2 3 4 5	8. Triste .....	1 2 3 4 5
3. Bem .....	1 2 3 4 5	9. Medroso .....	1 2 3 4 5
4. Mal .....	1 2 3 4 5	10. Alegre .....	1 2 3 4 5
5. Agradável .....	1 2 3 4 5	11. Zangado .....	1 2 3 4 5
6. Desagradável .....	1 2 3 4 5	12. Contente .....	1 2 3 5

**VII** -1. Responda a cada uma das perguntas acerca da sua saúde em geral. Algumas perguntas são parecidas, mas de facto são diferentes. Responda às questões cuidadosamente, assinalando com uma cruz (X) a resposta que lhe melhor representa a sua opinião.

	1 Fraca
	2 Razoável
1. Em geral, como diria que a sua saúde é?.....	3 Boa
	4 Muito boa
	5 Óptima
2. A pergunta é sobre actividades que exigem esforço moderado, tais como deslocar uma mesa ou aspirar a casa. Será que a sua saúde o limita nesta actividade? Se sim, quanto?	1 Sim, muito limitado
	2 Sim, um pouco limitado
	3 Não, nada limitado
3. Durante as últimas quatro semanas sentiu-se limitado no tipo de trabalho ou outras actividades como consequência do seu estado de saúde física?	1 Sim
	2 Não

4.	Durante as últimas quatro semanas fez menos do que queria no seu trabalho ou nas suas actividades diárias, devido a quaisquer problemas emocionais (tal como sentir-se deprimido ou ansioso)?	1 Sim 2 Não
5.	Durante as últimas quatro semanas, de que forma é que a dor interferiu com o seu trabalho normal (tanto o trabalho fora de casa como o trabalho doméstico)?	1 Imenso 2 Bastante 3 Moderadamente 4 Um pouco 5 Absolutamente Nada

2- As perguntas que se seguem pretendem avaliar a forma como se sentiu e como lhe correram as coisas nas últimas quatro semanas. Para cada pergunta coloque uma cruz (X) no número que melhor descreve a forma como se sentiu, utilizando a escala de 0 (Nunca) a 5 (Sempre).

0	1	2	3	4	5
Nunca	Pouco tempo	Algum tempo	Bastante tempo	A maior parte do tempo	Sempre

Nas últimas quatro semanas...

a)	Quanto tempo se sentiu com muita energia?.....	0 1 2 3 4 5
b)	Quanto tempo se sentiu triste e em baixo?.....	0 1 2 3 4 5
c)	Até que ponto é que a sua saúde física ou problemas emocionais limitaram a sua vida social (tal como visitar amigos ou familiares próximos)?.....	0 1 2 3 4 5

**MUITO OBRIGADO PELA SUA COLABORAÇÃO**