

ÁLVARO EDUARDO VILAÇA GAMELAS ALMEIDA

CONFIANÇA E FELICIDADE EM ADULTOS

Orientador: Américo Baptista

Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias

Escola de Psicologia e Ciências da Vida

Lisboa

2015

ÁLVARO EDUARDO VILAÇA GAMELAS ALMEIDA

CONFIANÇA E FELICIDADE EM ADULTOS

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, com o despacho de Nomeação de jurí nº 389/2015 com a seguinte composição:

JÚRI:

Presidente: Professora Doutora Patrícia Pascoal

Arguente: Professora Doutora Ana Prioste

Orientador: Prof. Doutor Américo Baptista

Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias

Escola de Psicologia e Ciências da Vida

Lisboa

2015

Dedicatória

Dedico este trabalho ao meu filho Vicente.

Agradecimentos

Ao prof. Doutor Américo Batista pelo apoio, rigor e honestidade transmitida durante todo o processo.

Agradeço a todos os participantes do estudo.

Agradeço ao meu filho pela energia, motivação e alegria que me ofereceu durante esta caminhada.

Aos meus pais que me apoiaram incondicionalmente.

A todos os meus amigos e colegas que apoiaram nos momentos certos.

A todos os professores que me prepararam para chegar a este momento.

Resumo

Almeida, Álvaro Eduardo Vilaça Gamelas. Confiança e Felicidade em Adultos. Lisboa, 2015, fls. 76: Dissertação - Mestrado em Psicologia, Aconselhamento e Psicoterapia – ULHT.

A confiança é um conceito abrangente, estando ligado a uma conceção positiva da vida, e que influencia tanto a vida pessoal, profissional ou académica.

Esta investigação de natureza transversal estudou os fatores associados à confiança generalizada na população adulta. Amostra de conveniência, não probabilística constituída por 257 participantes, maioritariamente do género feminino (n=131; 51%), solteiros (as) (n=151; 58,8%), católicos (n=142; 55,3%) e caucasianos (as) (n=245; 95,3%).

Os participantes apresentavam uma média de idades de 34,34 anos (DP=12,19), que variaram entre os 18 e os 65 anos, e uma média de anos de escolaridade de 14,29 anos que variaram entre 7 e 22 anos.

Foi utilizado o protocolo de investigação desenvolvido por Baptista e Almeida (2013), tendo sido utilizado os seguintes instrumentos: *General Trust Scale* (GTS), Termómetro da Felicidade, *Satisfaction With Life Scale* (SWLS), *Flourishing Scale* (FS) e *Scale of Positive and Negative Experience* (SPANE).

O florescimento humano, significativamente superior nas mulheres (M=45.71; DP=5.11) quando comparada com o género masculino (M=44.34; DP=5.95) ($t(255) = -1.978$; $p=.049$). No género masculino a associação entre a Experiência de Afetos Positivos e o Florescimento Humano revelou-se forte e significativa ($r=.660$, $p<.001$), assim como a associação entre a Experiência de Afetos Positivos e a Felicidade no Último Mês ($r=.628$, $p<.001$). No género feminino, a associação entre a Experiência de Afetos Positivos e a Felicidade no Último Mês revelou-se forte e significativa ($r=.638$, $p<.001$). A confiança generalizada é predita no género masculino pelo florescimento humano e no género feminino pelos Afetos Positivos.

Palavras-chave: Confiança generalizada; Felicidade no último mês; Satisfação com a vida; Florescimento humano; Experiência de Afetos positivos e Negativos; adultos.

Abstract

It's a comprehensive concept, being related to a positive conception of life, that influences as much personal, professional or academic lives.

This investigation of crosscutting nature intended to comprehend the associated factors of general trust in the adult population. Non-probabilistic sample of convenience represented by 257 participants, being mainly female (n=131; 51%), single (as) (n=151; 58,8%), catholics (n=142; 55,3%) and caucasians (as) (n=245; 95,3%).

The participants had an average age of 34,34 years (DP=12,19), that varied between 18 to 65 years of age, and a medium years of scholarship of 14,29 that diversified between 7 and 22.

The protocol of the investigation used was the one developed by Baptista and Almeida (2013), where the following measuring instruments were used: *General Trust Scale* (GTS), *Happiness Thermometer*, *Satisfaction With Life Scale* (SWLS), *Flourishing Scale* (FS) and *Scale of Positive and Negative Experience* (SPANE).

The human flourishing is significantly superior in females (M=45.71; DP=5.11) when compared with male gender (M=44.34; DP=5.95) ($t(255) = -1.978$; $p=.049$). In male gender the association between the positive experience and human flourishing proved to be strong and significant ($r=.660$, $p<.001$), as well as the association between the positive experience and satisfaction in the past month ($r=.628$, $p<.001$). Whereas in the female gender, association between the positive experience and satisfaction in the past month proved to be strong and significant ($r=.638$, $p<.001$). Comprehensive trust is predicted in the male gender by human flourishing and in the female gender by positive experiences.

Key-words: General trust; Happiness in the last month; Satisfaction with life; Human flourishing; Positive and negative experience; Adults.

Abreviaturas e símbolos

AP – Afetos Positivos

AN – Afetos Negativos

ECG – Escala de Confiança Generalizada

EEPN – Escala de Experiências Positivas e Negativas

EFH – Escala do Florescimento Humano

ESC - *Security and community*

ESV – Escala de Satisfação com a Vida

FS - *Flourishing Scale*

GSS – *National Opinion Research General Social Survey*

GTS – *General Trust Scale*

OMS – Organização Mundial de Saúde

RITS – *Rotter Interpersonal Trust Scale*

SPANE - *Scale of Positive and Negative Experience*

SPSS - *Statistical Package for the Social Sciences*

SWLS – *Satisfaction With Life Scale*

ULHT - Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias

USBS - *US Benchmark survey*

WHO – *World Health Organization*

WVS - *World Values Surveys*

Símbolos

n – frequência absoluta

% - percentagem (frequência relativa)

p – significância

r - Coeficientes de Correlação de *Pearson*

t – t Test (t Student)

χ^2 – Teste *Chisquare*

Índice

Introdução	10
CAPÍTULO I – Enquadramento Teórico	13
1. Natureza da confiança.....	14
1.1. Características do sujeito que confia	15
1.2. Características do sujeito onde é depositada a confiança e conceito de confiabilidade	16
2. Confiança generalizada.....	20
3. Confiança, florescimento e bem-estar	27
4. Confiança e capital social	31
5. Confiança social.....	34
6. Estudo da confiança entre sexos.....	35
CAPÍTULO II - Método	38
1. Objetivos e hipóteses.....	39
2. Participantes	39
3. Instrumentos	40
4. Procedimento	43
CAPÍTULO III - Resultados	45
1. Análise estrutural, qualidades psicométricas e consistência interna	46
2. Análise de diferenças entre grupos	47
3. Análise de correlações.....	48
4. Análise de Correlações – Sexo masculino.....	49
5. Análise de Correlações – Sexo feminino	50
6. Modelo de Regressão Linear.....	52
7. Modelo de Regressão Linear – sexo masculino	53
8. Modelo de Regressão Linear – sexo feminino.....	53
CAPÍTULO IV – Discussão dos Resultados	54
Conclusão	61
Bibliografia.....	63
Anexos.....	I
Anexo I – Protocolo de investigação	II

Índice de Tabelas

	Tabela	Pág.
Tabela 1.	Caracterização da amostra – Estado civil, Religião, Etnia, Idade e Anos de escolaridade	40
Tabela 2.	Método de Extração – Análise em Componentes Principais (ACP) Confiança Generalizada (n=257)	46
Tabela 3.	Estatística Descritiva dos itens da Escala de Confiança Generalizada (ECG)	47
Tabela 4.	Diferenças entre médias do sexo masculino e feminino	47
Tabela 5.	Matriz de Correlações Bivariadas entre a Confiança Generalizada, Felicidade no Último Mês, Satisfação com a Vida, Florescimento Humano e as dimensões das Experiências de Afetos Positivos e Negativos	48
Tabela 6.	Matriz de Correlações Bivariadas entre a Confiança Generalizada, Felicidade no Último Mês, Satisfação com a Vida, Florescimento Humano e as dimensões das Experiências de Afetos Positivos e Negativos – participantes do sexo masculino (n=126)	49
Tabela 7.	Matriz de Correlações Bivariadas entre a Confiança Generalizada, Felicidade no Último Mês, Satisfação com a Vida, Florescimento Humano e as dimensões das Experiências de Afetos Positivos e Negativos - participantes do sexo feminino (n=131)	51
Tabela 8.	Preditores da Confiança Generalizada	52
Tabela 9.	Preditores da Confiança Generalizada – sexo masculino	53
Tabela 10.	Preditores da Confiança Generalizada – sexo feminino	53

Introdução

A confiança interage em quase todos os níveis da vida em sociedade. Motiva-nos na forma como agimos, assim como as decisões sociais que adotamos e também demonstra a sua importância no funcionamento das instituições.

Varias são as áreas científicas que tem dado relevo à confiança nomeadamente a ética e deontologia, gestão, sociologia, economia, psicologia (Colquitt, Scott, & LePine, 2007; Montoro, Shih, Román, & Martínez-Molina, 2014), sociologia, saúde pública e ciências políticas (Ward & Meyer, 2009). Por exemplo, na economia alguns estudos indicam que elevados níveis de confiança interpessoal estão associados ao desempenho económico (Merolla, Burnett, Pyle, Ahmadi, & Zak, 2013; Zak & Knack, 2001). Elevados níveis de confiança têm igualmente mostrado estar positivamente correlacionados com a qualidade da democracia (Putnam 1995).

Os benefícios da confiança tem sido referidos na literatura demonstrando a sua influência no crescimento económico, desenvolvimento institucional e saúde, e de acordo com a comunidade científica têm sido observados os efeitos económicos e sociais do bem-estar subjetivo (Helliwell & Wang, 2011). Em qualquer ambiente social a confiança é vista como elemento fundamental, pois os seres humanos são seres sociais. Sem confiança as pessoas resistem a criar relações sociais que suportem qualquer ação colaborativa. A durabilidade da confiança é sustentada e justificada por comportamentos dignos das pessoas onde é depositada a confiança. Através de estudos recentes sobre as causas e consequências da confiança têm sido associados em paralelo ao capital social. A confiança tem sido usada como indicador de capital social ou encontrando-se relacionada com ele. Desta forma tanto o capital social como a confiança podem apresentar uma relação estreita e abrangente, sendo afetada pelo propósito, distância geográfica, cultural e social, demorando mais tempo a construir que a destruir (Helliwell, & Wang, 2011).

De acordo com Yamagishi, Cook, e Watabe (1998) e Yamagishi e Yamagishi (1994), a confiança generalizada pode ser determinada pela expectativa de boa vontade e boa intenção nas interações. Falar de confiança é, à partida, falar do estabelecimento de relações entre pessoas ou instituições, que pressupões uma avaliação da informação disponível. Por vezes esta informação não é suficiente, pelo que terá de se lidar com a incerteza.

Desta forma a confiança é encarada como um mecanismo que tem a finalidade de reduzir a complexidade das interações e a incerteza social. Também a segurança dos relacionamentos e as transações nelas subjacentes assentam na base da confiança, que muitas

vezes se constrói ao longo de anos de troca e partilha de informação e/ou produtos. É então esperado que exista um desempenho honesto e tecnicamente competente, onde cada parte da relação terá obrigações e responsabilidades, esperando um comportamento digno, qualificado e benevolente (Yamagishi & Yamagishi, 1994),

Johnson e Grayson (2005), referiram que o estabelecimento de relações de confiança pode ser prejudicado pela deficiência ou inexistência de vínculos emocionais nas relações comprometidas, assim como devido às dificuldades de comunicação.

No campo individual, a idoneidade e a reputação favorável, têm sido discutidas numa perspetiva de capital social (Yamagishi, & Yamagishi, 1994), visto que o capital social tem tido um papel de relevo nas investigações da área da economia. De acordo com Kuroki (2011), algumas investigações têm demonstrado interesse na compreensão da confiança social e qual a potencial relação com a melhoria da qualidade de vida e do bem-estar das pessoas podendo refletir-se no desempenho laboral. Assim, concluiu que pessoas mais confiantes socialmente apresentam índices mais elevados de satisfação com a vida, têm uma tendência superior para desenvolver um estilo de vida mais saudável, repercutindo-se nos níveis de bem-estar e felicidade.

O presente trabalho pretende contribuir para a compressão dos fatores ligados à confiança generalizada na população adulta. Também se pretende estudar e compreender a relação existente entre a confiança generalizada e as dimensões satisfação com a vida, felicidade no último mês, florescimento humano e experiências de afetos positivos e negativos, assim como analisar a relação entre estas dimensões em homens e mulheres.

O primeiro capítulo, denominado “Enquadramento teórico” aborda essencialmente o tema confiança e fatores que poderão estar relacionados.

O segundo capítulo, é designado por “Método” onde constam os objetivos e hipóteses, descrição dos participantes, instrumentos utilizados e os procedimentos.

O terceiro capítulo, intitulado “Resultados”, onde é apresentado e descrito o produto da investigação.

No quarto capítulo, apelidado de “Discussão dos Resultados”, são discutidos os resultados à luz da literatura.

Este trabalho termina com o capítulo “Conclusão”, apresentando-se as principais conclusões do estudo, fazendo ainda uma alusão às limitações e sugestões para futuros trabalhos de investigação.

Esta investigação encontra-se formatada respeitando as normas de elaboração e apresentação da dissertação da Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias (Primo & Mateus, 2008), e em concordância com as normas de publicação da APA (American Psychological Association, 2010). A dissertação foi escrita tendo em consideração o novo acordo ortográfico.

CAPÍTULO I – Enquadramento Teórico

1. Natureza da confiança

A confiança despertou o interesse de vários investigadores (Lewis & Weigert, 1985; Mayer, Davis, & Schoorman, 1995; McKnight, & Chervany, 1996; McKnight, Cummings, & Chervany, 1998; Rompf, 2012; Savolainen, Lopez-Fresno, & Ikonen, 2014; Yamagishi, Cook, & Watabe, 1998; Yamagishi, & Yamagishi, 1994; Zand, 1972).

O que significa realmente o termo confiança? Em resposta a esta questão, o termo confiança revela, alguns equívocos quando usado numa linguagem comum. Podemos confiar nas outras pessoas pelas suas futuras ações, ou podemos confiar em organizações com respeito pela qualidade dos seus produtos. Podemos confiar num médico quando vemos que descobre a cura para nós, bem como notamos que este apresenta respeito, intenção e habilidade para curar. Quando conduzimos no trânsito, esperamos que os outros cumpram as regras de trânsito, tal como nós o devemos fazer. Algumas pessoas confiam no governo, outros confiam em Deus ou outros acreditam neles próprios. Obviamente, em cada exemplo do termo confiança refere-se a uma diferente situação e diferentes objetos, e é conectado a um diferente significado (Rompf, 2012).

A confiança tornou-se num tópico importante de investigação em várias áreas científicas, incluindo a gestão, ética, sociologia, psicologia, economia (Colquitt, Scott, & LePine, 2007; Montoro, Shih, Román, & Martínez-Molina, 2014), sociologia, saúde pública e ciências políticas (Ward & Meyer, 2009), visto que a perspectiva multidisciplinar forneceu uma amplitude que fortalece a literatura de confiança. Por exemplo, alguns académicos vêm a confiança como um comportamento de intenção (Mayer, Davis, & Schoorman, 1995; McKnight, Cummings, & Chervany, 1998) ou uma ação interna similar à escolha, julgamento ou preferência (Lewis & Weigert, 1985). Outros encaram a confiança como sinónimo de credibilidade, debatendo confiança no contexto de características pessoais que inspiram expectativas positivas por parte de outros indivíduos (McKnight, Cummings, & Chervany, 1998). Outros ainda, tratam a confiança como sinónimo de colaboração, cooperação, importantes nas tomadas de decisão de risco (Colquitt, Scott, & LePine, 2007; Zand, 1972).

Mayer, Davis, e Schoorman (1995), desenvolveram um dos modelos mais aceites no que confere à confiança. De acordo com Montoro, Shih, Román, e Martínez-Molina (2014) o modelo desenvolvido por Mayer e colaboradores aborda conceitos como: propensão para confiar e a possível vulnerabilidade de quem confia, que parecem estar ligados a tomadas de decisão que envolvem risco. O referido modelo define confiança como a vontade do sujeito que confia estar vulnerável às ações da pessoa/organização a quem é depositada confiança. De

acordo com a literatura, a confiança pode ainda ser encarada como uma faceta da personalidade que começa a manifestar-se precocemente e parece manter-se estável ao longo do tempo (Colquitt, Scott, & LePine, 2007; Montoro, Shih, Román, & Martínez-Molina, 2014).

Assim a confiança parece estar associada a uma vertente de expectativas positivas, onde existe uma intencionalidade e a uma aceitação de características do outro tendo por base um processo cognitivo. Este processo cognitivo interfere na avaliação de pessoas ou instituições, definindo-as como de confiança, de desconfiança se a informação é insuficiente desta forma caracterizam-na como desconhecida. A avaliação engloba fatores como a (im)previsibilidade, intenções, justiça, honestidade ou caráter moral (Colquitt, Scott, & LePine, 2007).

1.1. Características do sujeito que confia

Um dos fatores que afetará a confiança entre duas pessoas envolve a particularidade e a individualidade do sujeito que confia. Algumas pessoas estão mais propensas a confiar do que outras. Como será abordado posteriormente, vários autores consideraram a confiança na perspetiva da vontade total da pessoa para confiar nos outros (Colquitt, Scott, & LePine, 2007).

De acordo com Colquitt, Scott e LePine (2007) a confiança interpessoal foi definida como confiança disposicional, confiança generalizada ou propensão para a confiança, estando ligada à expectativa de que compromissos e palavras perante os outros possam ser invocadas. Embora a sua definição pareça sugerir que o autor está a falar de confiança numa referência específica, este conceito tem sido amplamente usado e foca-se numa confiança generalizada nos outros, algo relacionado com uma especificidade individual que, presumivelmente, uma pessoa transportará de uma situação para outra. Por exemplo, itens típicos nesta escala são “Ao lidar com estranhos é melhor ser cauteloso até que estes proporcionem indícios de que são dignos de confiança” e “Progenitores podem normalmente ser pessoas de confiança no cumprimento de promessas”.

A forma como Dasgupta (1988) explicou a confiança incluiu expectativas generalizadas de terceiros; por exemplo, “posso confiar que alguém que venha em meu auxílio se me estiver a afogar?” (Dasgupta, 1988, p. 53). Nesta abordagem a confiança é vista como uma particularidade que leva a uma expectativa generalizada sobre ser digno de confiança dos outros.

Neste modelo proposto, a particularidade refere-se à propensão para a confiança, e esta tendência para confiar é sugerida como sendo estável entre as pessoas, fator que afetará a probabilidade de confiança de terceiros. As pessoas diferem na sua própria propensão para confiar. Propensão para confiar pode ser considerada como a vontade geral de confiar nos outros (Hofstede, 1980).

A propensão para confiar influenciará “quantidade e intensidade” de confiança que uma pessoa depositará numa pessoa/organização, antes da informação estar completamente disponível. A propensão para confiar pode variar consoante as experiências dos indivíduos, personalidade e antecedentes culturais (Hofstede, 1980). Por exemplo, retratando um caso extremo normalmente apelidado de confiança cega. Constatase que alguns indivíduos confiam repetidamente em situações nas quais a maioria das pessoas concordaria em não confiar. Por outro lado, outros apresentam relutância em confiar na maioria das situações, independentemente das circunstâncias (Mayer, Davis, & Schoorman, 1995).

A propensão para confiar é similar à definição do modelo de determinantes do comportamento de risco de Sitkin e Pablo's (1992). Eles definem propensão ao risco como “a tendência de uma tomada de decisão em tomar ou evitar riscos” (p. 12).

A abordagem de Mayer, Davis e Schoorman (1995) difere na ideia de que a propensão para confiar em terceiros é vista como uma característica que é estável e transversal às diferentes situações, enquanto a abordagem de Sitkin e Pablo's (1992) refere que a propensão para o risco é mais específica às situações e é afetada por características de personalidade e fatores situacionais.

Embora o entendimento da confiança necessite da análise da propensão para confiar do sujeito, uma dada pessoa que confia tem níveis variáveis de confiança para várias pessoas/organizações onde é depositada a confiança, portanto a propensão é por si só insuficiente nos níveis de confiança que o sujeito deposita numa determinada pessoa/organização (Mayer, Davis, & Schoorman, 1995).

1.2. Características do sujeito onde é depositada a confiança e conceito de confiabilidade

Uma abordagem para compreender o porquê de uma certa pessoa apresentar maior ou menor confiança noutra é ponderar os atributos da pessoa/organização onde é depositada a confiança. Ring e Ven (1992) argumentaram que, devido ao risco em transações, os gestores tinham que se preocupar com a confiabilidade da outra pessoa ou entidade.

Alguns autores tomaram em consideração os fatores que levam uma pessoa a ser julgada como confiável. De acordo com Mayer, Davis e Schoorman (1995) a credibilidade era afetada por dois fatores: competência e confiabilidade, que era avaliada como a motivação (ou falta de) para mentir. Por exemplo, se o sujeito onde é depositada a confiança tivesse algo a ganhar mentindo, seria visto como menos digno de confiança.

O estudo desenvolvido por Good (1988) sugeriu que confiança é baseada nas expectativas do comportamento de outra pessoa, baseada nas suas reclamações atuais e anteriores, implícitas e explícitas. De igual modo, Lieberman (1981) mencionou que confiança em relacionamentos é baseada na opinião da competência e integridade profissional. O estabelecimento de um compromisso é muitas vezes considerado como uma solução que visa lutar contra a incerteza social, tornando-se assim uma responsabilidade entre parceiros que cooperam (Yamagishi, & Yamagishi, 1994).

De acordo com Mayer, Davis, e Schoorman (1995), todos estes autores indicam que características e atuações da pessoa/organização onde é depositada a confiança levarão a que seja considerada mais ou menos digna de confiança. Estas características são importantes para que investigadores compreendam porque é que alguns parceiros são mais confiáveis do que outros. Em seguida, são examinadas pelo menos três características da pessoa/organização onde é depositada a confiança que determinam ser ou não digno de confiança. Embora não sejam confiança propriamente dita, estas variáveis ajudam a fundamentação para o desenvolvimento da confiança.

As três características da pessoa/organização onde é depositada a confiança que aparecem na literatura com frequência são a capacidade, benevolência e integridade. Tal como definido, estas três parecem explicar uma parte importante da confiabilidade. Cada uma contribui para uma perspetiva na qual se deve considerar uma pessoa/organização onde é depositada a confiança, enquanto um conjunto que proporciona um fundamento sólido e parcimonioso para o estudo empírico de confiança (Mayer *et al.*, 1995).

A *capacidade* refere-se à competência e qualificação que uma dada pessoa/organização tem dentro de uma área específica. O domínio da capacidade é específico porque a pessoa/organização pode ser altamente competente em qualquer área técnica, dando a essa pessoa confiança em tarefas relacionadas com essa área. No entanto, a pessoa/organização pode ter pouca aptidão, treino ou experiência noutra área, por exemplo, em comunicação interpessoal. Embora tal pessoa possa ser confiável para exercer funções analíticas relacionadas com a área que domina, pode não o ser a iniciar contactos com um

cliente importante. Portanto, confiança é específica do domínio do conhecimento (Zand, 1972).

A *benevolência* procura saber até que ponto uma pessoa/organização tem boas intenções para com o sujeito que confia, à parte do motivo de proveito egocêntrico. A *benevolência* sugere que a pessoa/organização tem uma ligação específica ao sujeito que confia. Um exemplo desta ligação é o relacionamento entre um mentor e um protegido. O mentor quer ajudar o protegido, embora não seja necessário ao mentor ser prestável, e não haverá nenhuma recompensa exterior para o mentor. A *benevolência* é a percepção de uma orientação positiva da pessoa/organização onde é depositada a confiança, para com o sujeito que confia (Hosmer, 1995).

A *integridade* significa que a pessoa/organização onde é depositada a confiança adere a um conjunto de princípios que o sujeito que confia considera aceitável. O grau de integridade atribuído à pessoa/organização será influenciado, por exemplo, pela consistência das ações anteriores, pela sua honestidade, veracidade, e abertura na comunicação. (Hosmer, 1995). Integridade é compreendida como a necessidade de “incutir valores”, porque o sujeito que confia avalia os princípios morais e comportamentais da pessoa/organização com o seu próprio sistema de valores (McKnight & Chervany, 1996). Mais uma vez, isto aponta para uma dimensão normativa do conceito de confiança. A integridade é influenciada pelo grau de percepção do valor de coerência entre o sujeito que confia e a pessoa/organização onde é depositada a confiança (Sitkin & Roth, 1993). A integridade será elevada se o sujeito que confia conseguir identificar um valor compartilhado de princípios morais e assumir que a pessoa/organização onde é depositada a confiança atua em conformidade (Jones & George, 1998).

Butler (1991) e Gabarro (1978) referem a evidência de que os três fatores (capacidade, benevolência e integridade) são comuns em muito dos trabalhos anteriores sobre confiança. Os modelos anteriores de antecedentes de confiança, ou não usaram os três fatores juntos ou expandiram em conjuntos anteriores mais abrangentes, sendo que estes três fatores parecem explicar de maneira concisa a variação do sujeito que confia.

Segundo Mayer, Davis, e Schoorman (1995) a capacidade, a benevolência e integridade são importantes para a confiança, e cada um pode variar independentemente dos outros. Esta explicação não significa que as três características não estejam relacionadas umas com as outras, porém podem ser independentes.

Se a capacidade, a benevolência e a integridade fossem todas entendidas como sendo elevadas, a pessoa/organização onde é depositada a confiança seria considerada digna de confiança. No entanto, ser digno de confiança deveria ser considerado uma dimensão contínua, em vez de a pessoa/organização ser confiável ou não ser confiável. Embora o caso mais simples de confiança elevada presuma um alto nível de todos os três fatores, poderão haver situações em que uma significativa quantidade de confiança possa desenvolver graus de confiança mais baixos dos três (Mayer, Davis, & Schoorman, 1995).

O modelo proposto por Mayer, Davis, e Schoorman (1995), pode explicar confiança (baseada em propensão para confiar) antes do desenvolvimento de qualquer relacionamento entre duas partes. À medida que o relacionamento se começa a desenvolver, o sujeito que confia pode obter dados sobre a integridade da pessoa/organização onde é depositada a confiança através fontes e observações de terceiros, que tenham pouca interação direta. Uma vez que a informação é escassa sobre a benevolência da pessoa/organização onde é depositada a confiança para com o sujeito que confia, compreende-se que a integridade será importante para a formação de confiança no princípio da relação. À medida que a relação se vai desenvolvendo, interações com a pessoa/organização ajudam o sujeito que confia a descobrir a benevolência da pessoa/organização, e o impacto relativo da benevolência na confiança aumentará. Portanto, a evolução do relacionamento é passível de ser alterada com a importância relativa dos fatores de confiabilidade.

Ainda de acordo com estes autores, cada um destes três fatores são elementos fundamentais da confiabilidade. A capacidade, a benevolência e a integridade parecem explicar a maior variação de ser digno de confiança. Cada elemento contribui numa perspetiva única e própria, na qual o sujeito que confia considera e avalia a pessoa/organização onde é depositada a confiança.

A distinção entre as características de um sujeito que confia e as de uma pessoa/organização onde é depositada a confiança são importantes para o conceito de confiança. A perceção da capacidade, benevolência e integridade na pessoa/organização deixa uma considerável variação em termos de confiança, o que parece ser inexplicável, porque negligenciam as diferenças entre o sujeito que confia e sua tendência para confiar. Do mesmo modo, os autores entendem que a propensão para confiança não inclui ser digno de confiança de uma dada pessoa/organização, ou seja, para entender até que ponto uma pessoa está disponível para confiar noutra, tanto a propensão para confiança do sujeito que confia, como a

sua percepção da capacidade da pessoa/organização, a benevolência e integridade têm que ser identificadas (Mayer *et al.*, 1995).

2. Confiança generalizada

A confiança generalizada pode ser definida como a expectativa de boa vontade e boa intenção nas interações (Yamagishi, Cook, & Watabe, 1998; Yamagishi & Yamagishi, 1994).

Parece ser difícil encontrar uma definição consistente e universal de confiança. Alguns investigadores argumentam que a análise na linguagem comum é fútil e não serve para a investigação do termo “confiança”, não só porque não promove um só significado de confiança em todas as pessoas, mas também porque o uso do mesmo tem uma grande variação entre as diferentes línguas (Mcknight, & Chervany, 1996; Rompf, 2012; Yamagishi, & Yamagishi, 1994).

Quando se aborda o tema confiança parece ser necessário falar do estabelecimento de uma relação entre, pelo menos, duas pessoas ou entidades. Pressupõe-se igualmente a existência de uma avaliação cognitiva dos indícios e sinais constituídos nesta relação. Contudo, a informação transmitida nem sempre é completa. Assim, a confiança pode ser encarada como uma forma de compromisso mútuo, que pressupõe uma troca objetiva ou subjetiva, concreta ou abstrata, para além da existência de cooperação (Yamagishi & Yamagishi, 1994).

Assim, a confiança pode considerada um mecanismo psicológico que tem o intuito de reduzir a complexidade, demonstrando ser uma ferramenta adaptativa que indica potenciais soluções para os problemas causados pela incerteza do meio físico e social. Assim sendo, os processos psicológicos básicos (atenção, concentração e memória) deixam de estar em constante ativação, facilitando as relações e dando garantias de confiabilidade da pessoa ou organização (Yamagishi, & Yamagishi, 1994).

O conceito científico de confiança distingue-se então do termo usado no senso comum. No entanto o conceito científico pode ser pouco preciso e perder dimensões importantes, sendo que para tal compreensão o entendimento do senso comum também pode relevante (Rompf, 2012).

Falar de confiança leva-nos igualmente a abordar temas como segurança e garantia, que muitas vezes são estabelecidas ao longo de anos de conhecimento, de trocas e partilha de informação e/ou produtos. Segundo Barber (1983 *in* Yamagishi, & Yamagishi, 1994), a confiança é distinguida em dois polos específicos e independentes. Por um lado, considera

que as expectativas de desempenho sejam honestas e tecnicamente competentes por parte de todos os intervenientes, e por outro, que os parceiros em interação cumpram as suas obrigações e responsabilidades, muitas vezes colocando os interesses dos outros acima dos seus próprios interesses.

A distinção entre estes dois princípios nem sempre é clara, o que dificulta a compreensão da confiança. (Yamagishi & Yamagishi, 1994). Assim, de acordo com estes autores a expectativa de competência é traduzida como *confidence*, e as intenções sérias, benignas e benevolentes que demonstram boa vontade e permitem a inferência das interações com os parceiros, quer em termos de características, quer em termos de intenções é traduzida por *trust*. A confiança pode ser definida como uma tendência de processamento de informação imperfeita sobre as intenções dos parceiros. Uma pessoa que confia valoriza, por vezes excessivamente, a boa vontade e as intenções dos parceiros de relação, uma vez que a informação disponível não é suficiente para retirar determinado tipo de ilações.

Johnson e Grayson (2005) referiram que a dificuldade de manter ou estabelecer vínculos emocionais nas relações comprometidas pode prejudicar o estabelecimento de relações de confiança.. Savolainen, Lopez-Fresno e Ikonen (2014) indicaram a comunicação como um fator relacionado com a confiança.. Dificuldades de comunicação poderão levar à perda de confiança em determinada pessoa ou entidade.

Outra distinção importante será a distinção entre a confiança e segurança. Esta última é descrita como a expectativa de comportamento bem-intencionado para fins distintos da boa vontade e baseia-se no conhecimento da estrutura de incentivos em torno do relacionamento. Tanto a confiança como a segurança aumentam a previsibilidade das interações e expectativas, definindo alguma ordem em termos sociais (Rompf, 2012; Yamagishi, Cook, & Watabe, 1998; Yamagishi, & Yamagishi, 1994).

Realizou-se uma abordagem sucinta a três pontos considerados relevantes em relação ao tema confiança, nomeadamente a confiança, segurança e o compromisso. O quarto ponto será então a incerteza social. Este último conceito refere-se à dúvida e muitas vezes ambiguidade na capacidade de deteção correta e inequívoca das intenções dos parceiros, da sua honestidade ou falta dela. A incerteza social pode ser detetada nos mais variados quadrantes da vida (pessoal e profissional) e com bastante regularidade. Se o parceiro de relação utilizar caminhos obscuros e se as suas intenções na relação não forem explícitas, o risco de perda poderá ser elevado. Desta forma, as relações de compromisso mútuo têm o objetivo de resolver ou minimizar os problemas ligados à incerteza social (Kollock, 1994;

Montoro, Shih, Román, & Martínez-Molina, 2014; Yamagishi, Cook, & Watabe, 1998; Yamagishi, & Yamagishi, 1994).

Kollock (1994) realizou um estudo onde criou um ambiente artificial, com duas condições específicas. Uma condição de elevada incerteza social, onde os vendedores poderiam mentir sobre a qualidade dos produtos que estavam para venda. Na outra condição, de incerteza social reduzida, os vendedores não poderiam mentir. O resultado demonstrou claramente que a formação de compromisso específico entre vendedor e comprador ocorreu com maior frequência em condições de elevada incerteza social do que na condição de incerteza reduzida. Yamagishi e Yamagishi, (1994) obtiveram resultados semelhantes, concluindo que a incerteza social pode promover a formação de compromisso.

De acordo com Helper e Levine (1992), existem pelo menos três razões pelas quais a incerteza social poderá ser reduzida quando existem relações de compromisso, designadamente através da informação acumulada ao longo da relação; a diversidade de compensações e retribuições geradas; e devido ao controlo mútuo da relação quando esta é estável e permanente, onde é possível influenciar e ser influenciado, existindo um controlo bilateral.

Assim sendo, quando a incerteza social é reduzida, a confiança poderá ser relegada para um segundo plano, uma vez que o compromisso das partes assume um papel de destaque (Yamagishi, Cook, & Watabe, 1998; Yamagishi, & Yamagishi, 1994).

Num contexto organizacional a confiança tem o papel de lubrificante social, que permite a interação e transação entre parceiros e/ou potenciais parceiros. Neste contexto, o relacionamento interpessoal, a cooperação e a comunicação são fatores indispensáveis sendo a confiança um ativo indispensável para o bom funcionamento da instituição (Montoro, Shih, Román, & Martínez-Molina, 2014). A confiança pode passar por diversas fases, nomeadamente pela construção, sustentação, quebra ou restauração. Fatores comuns a todas estas fases parecem estar ligados a atitudes, comportamentos e comunicação (Savolainen, Lopez-Fresno, & Ikonen, 2014).

No campo pessoal, o papel da confiança não é assim tão claro e objetivo. No campo individual, a idoneidade e a reputação favorável têm sido discutidas numa perspetiva de capital social (Yamagishi, & Yamagishi, 1994), conceito este que abordaremos mais adiante.

Como se referiu, o compromisso entre as partes tem a possibilidade de reduzir a incerteza social, mas a manutenção do compromisso pode ser colocada em causa quando se analisa o custo/benefício. Se o benefício for pequeno será mais difícil manter este

compromisso. Contudo, é importante a manutenção do compromisso, mesmo que os benefícios sejam escassos quando fora desta relação comprometida não existem alternativas viáveis, pelo que é necessário equacionar o equilíbrio entre o custo de uma transação e o custo de uma oportunidade (Yamagishi, Cook, & Watabe, 1998).

De acordo com Yamagishi, e Yamagishi (1994), existem pelo menos quatro razões pelas quais as pessoas/entidades tendem a não deixar as relações de compromisso. Primeiro, referem que apesar de existirem boas oportunidades no mercado, as pessoas/entidades tendem a manter-se nas relações atuais. Elas até poderão ponderar deixar estas relações comprometidas se fora destas relações de compromisso as oportunidades continuarem a aumentar. Contudo este é um processo ponderado normalmente e com um intervalo de tempo significativo; segundo, normalmente a lealdade, a atração e o vínculo psicológico desenvolvido ao longo de anos poderão fazer com que estas pessoas/entidades se mantenham na relação mesmo existindo melhores oportunidades; terceiro, quando o desenvolvimento de um produto é tão específico (e.g. máquinas projetadas para cliente específico), é considerado um ativo específico da relação. Logo, o desfazer do compromisso seria uma perda avultada para ambas as partes. Normalmente são estabelecidas cláusulas de salvaguarda através do estabelecimento de garantias compensatórias em caso de renúncia de contrato, o que faz com que as relações perdurem no tempo e encoraje ao compromisso. Quer os recursos sociais, quer os recursos psicológicos, tais como memória de bons resultados provindos da parceria proveitosa podem igualmente ser tidos como ativos específicos da relação; por último, a quarta razão, reporta que as oportunidades fora da relação de compromisso estão associadas a instabilidade e incerteza social, algo que assume normalmente algum tipo de risco e desta forma o compromisso com estranhos pode criar um ciclo vicioso de desconfiança.

A confiança num contexto organizacional pode ter variadas funções, entre as quais destacam-se a promoção da colaboração, papel motivacional, desenvolvimento de competências, partilha de conhecimento ou exploração de novas ideias ou produtos que criam inovação (Lewicki, Tomlinson, & Gillespie, 2006; Savolainen, Lopez-Fresno, & Ikonen, 2014).

Outro ponto importante que se destaca é a reputação. A reputação é considerada um mecanismo que facilita o controlo social, de uma forma livre e espontânea, e que se repercute tanto numa vertente pessoal, como numa vertente profissional e organizacional. Apesar de poderem existir oportunidades de valor superiores fora das relações comprometidas, por vezes as pessoas/entidades preferem manter-se nas relações, pois pode ser sinónimo de garantia

extra, principalmente quando se lida com a incerteza social (Jøsang, Ismail, & Boyd, 2007; Yamagishi, & Yamagishi, 1994).

A reputação é definida como a crença na capacidade e honestidade de alguém, tendo como pressuposto a recomendação de outros (Adewoyin & Vassileva, 2012).

Apesar de poder ser considerado um instrumento que facilita a ordem social, a reputação é tida como objeto de informação indireta e imperfeita sobre o comportamento de um potencial parceiro/cliente, pelo que não tem o poder do conhecimento e do histórico das interações estabelecidas durante anos de partilha de informações, experiências e/ou produtos, entre pessoas/entidades comprometidas. Contudo, a boa reputação fornece normalmente um cariz tranquilizador (Adewoyin & Vassileva, 2012).

A confiança por seu lado exige algum tipo de informação que, segundo Yamagishi e Yamagishi (1994) se situa entre o conhecimento total e a plena ignorância, sendo a reputação um instrumento importante para que a confiança possa surgir. Assim, uma avaliação generosa e positiva da reputação de potenciais pessoas/entidades poderão fazer com que os mesmos possam sair de relações comprometidas.

Assim sendo, a reputação poderá ter um papel informativo e tranquilizador ajudando a reduzir a incerteza social, tornando os seus atores pessoas/entidade de confiança. Por outro lado, a reputação poderá ter um papel sancionatório que ajuda igualmente a reduzir a incerteza social, nomeadamente na punição e alerta para atos cometidos de forma desonesta. Algumas pessoas/entidades podem abster-se de cometer atos ilícitos ou desonestos com receio da reputação que isso lhes possa trazer, funcionando como um mecanismo de garantia. Logo, a reputação como mecanismo sancionatório leva a que as pessoas/entidades possam atuar de maneira confiável (Yamagishi, Cook, & Watabe, 1998; Yamagishi, & Yamagishi, 1994).

Vários autores abordaram a gratidão como emoção positiva que é sentida quando outra pessoa tem a intenção de dar ou tentar dar algo a outra (McCullough, Kilpatrick, Emmons, & Larson, 2001; McCullough, & Tsang, 2004). De acordo com estas afirmações a gratidão serve para alimentar as relações sociais através do incentivo da reciprocidade, promovendo comportamentos prosociais entre os sujeitos (Algoe, & Haidt, 2004; Bartlett, & DeSteno, 2006; Emmons, & McCullough, 2004).

Segundo Bartlett e DeSteno (2006) a gratidão apresenta fortes evidências e um papel importante na facilitação de comportamentos prosociais. Esta emoção positiva funciona de forma a moldar a sociabilidade humana, o intercâmbio económico e a moralidade. A gratidão auxilia na contínua construção de um relacionamento entre o destinatário e o bem feito. A

gratidão ao focar-se em eventos onde uma pessoa se sente grata leva a sentimentos de satisfação com a vida e otimismo, entre outros benefícios. Em resumo, a teoria das emoções sociais apresenta a gratidão como um conceito capaz de desempenhar um papel central na orientação de comportamentos sociais e adaptativos, desta forma ajudando as relações a crescer, ao incentivar as pessoas a aceitar perdas a curto prazo e recolher recompensas a longo prazo.

Yamagishi e Yamagishi (1994) distinguem conceitos como confiança generalizada e confiança baseada no conhecimento. A confiança generalizada é mencionada como uma tendência cognitiva positiva do processamento da informação, especialmente quando o conhecimento dos parceiros não é suficiente, ajudando as pessoas/entidades a sair das relações familiares. Em contrapartida, a confiança baseada no conhecimento é tida como mais limitada, não fornecendo soluções para a incerteza social, e não incentiva a sair das relações comprometidas.

Alguns estudos transculturais que visavam avaliar níveis de confiança e fatores relacionados, compararam a comunidade americana e japonesa e chegaram à conclusão que os americanos evidenciam níveis de confiança superiores, dando extremo valor à reputação, considerando-se igualmente mais justos e honestos. Em contrapartida, os japoneses valorizam significativamente as relações interpessoais e organizacionais (Yamagishi, Cook, & Watabe, 1998; Yamagishi, & Yamagishi, 1994). Inicialmente estes resultados poderão parecer algo contraditórios. Alguns autores avançam com explicações como, para além dos fatores culturais, a definição de confiança poderá ser distinta nas mais diversas comunidades, ou ainda existir uma incapacidade de distinguir confiança de outros conceitos relacionados (Yamagishi, Cook, & Watabe, 1998). De acordo com Yamagishi e Yamagishi (1994), o papel informativo da reputação parece ter mais importância para a sociedade americana e o papel sancionatório da reputação parece estar mais ligado à sociedade japonesa.

Yamagishi e Yamagishi (1994) teorizaram sobre confiança generalizada, considerando-a como uma forma de inteligência social que pode ser altamente adaptativa.

De acordo com a análise de uma série de investigações, Yamagishi e Kiluchi (1999) concluíram que pessoas que confiam mais são pessoas mais sensíveis, mais propensas a confiar e identificam e julgam mais facilmente a confiabilidade dos outros, do que as pessoas que não confiam. Neste sentido, concluíram também que as pessoas que confiam mais são menos ingênuas do que as pessoas que confiam menos. A explicação deste fenómeno consiste no facto da confiança ser suportada pela inteligência social, ou seja, as pessoas com maior

inteligência social parecem demonstrar maior capacidade e competência para compreender os seus estados internos e os dos outros, em especial os estados internos das pessoas com quem se relacionam. Estas pessoas têm a capacidade de saber usar esse conhecimento nas relações sociais e são capazes de manter um alto nível de confiança geral. O modelo de confiança generalizada sugere que as pessoas que confiam mais assumem mais riscos sociais, estando, portanto, mais vulneráveis a serem exploradas. Porém, obtêm informações sociais diferenciadas e aprendem mais, enquanto as pessoas com índices inferiores de inteligência social não demonstram essa aptidão.

Pessoas que confiam menos, ao defenderem-se dos custos associados a serem exploradas, podem incorrer em perdas de potenciais oportunidades. Foi também demonstrado que as pessoas que confiam aprenderam a ser mais sensíveis à informação social mais negativa quando comparados com os que não confiam, sendo também melhores na deteção de mentiras, podendo ser uma das razões pelas quais as pessoas que confiam apresentarem maior sucesso na interação social. Os investigadores apresentam explicações adaptativas para uma relação positiva entre confiança generalizada e inteligência social. A primeira hipótese ressalva que níveis elevados de confiança generalizada impulsionam pessoas que confiam a investir em aprender, bem como a identificar as pessoas que não são de confiança. Já as que confiam menos não usam esta ferramenta pois assumem um papel defensivo de não confiar em relações sociais, acreditando que podem ser exploradas. A segunda hipótese avançada pelos investigadores refere-se a uma sensibilidade apurada para detetar indícios de confiabilidade nos outros, o que reduz a vulnerabilidade e possíveis consequências prejudiciais. Aqueles que são menos sensíveis assumem que os desconhecidos geralmente não são de confiança, levando a uma menor confiança generalizada e a uma menor inteligência social (Yamagishi & Kiluchi, 1999).

Carter e Weber (2010) salientam que pessoas que confiam são melhores a detetar a mentira quando comparados com os que não confiam, todavia os que confiam não apresentam diferenças na deteção da verdade, sendo que se estes correm mais riscos tornam-se mais vulneráveis em termos sociais, e estão mais expostos a traições e mentiras ao longo do tempo, do que aqueles que não confiam que são resistentes ao risco. No entanto na avaliação da verdade não existem diferenças entre os dois. As pessoas que confiam, como estão mais expostas à traição quando traídas não se sentem tão magoadas e nem tornam esse evento prolongado no tempo. Neste sentido, voltam a agir com níveis de confiança elevados.

3. Confiança, florescimento e bem-estar

Diener, Emmons, Larsen e Griffin (1985) abordam a satisfação com a vida como uma parte do bem-estar subjetivo, ligada à componente cognitiva. Muitas pessoas ao longo da vida fazem uma avaliação tendo em conta as expectativas, objetivos alcançados ou defraudados, comportamentos, pensamentos, contextualizando-os segundo a sua cultura, crenças ou valores.

Alguns estudos têm indicado que pessoas que vivem em isolamento ou que a sua rede social seja diminuta apresentam baixos níveis de bem-estar subjetivo, onde se destacam elevados níveis de afetividade negativa e baixos níveis de satisfação com a vida (Goodwin, Cook, & Yung, 2001). Também a falta de uma rede social sustentada pode fazer com que a confiança não se estabeleça, levando a um ciclo vicioso, onde o isolamento, a falta de autonomia ou a falta de confiança prevalecem. De acordo com Gierueld, Tilburg e Dijkstra (2006), o estudo desenvolvido num bairro desfavorecido revelou que famílias monoparentais de fracos recursos eram também as que se consideravam mais desprotegidas pela sociedade, tendo revelado níveis mais baixos de confiança, quer por parte dos vizinhos, quer por parte das instituições sociais, o que promoveu um sentimento de impotência.

Neste sentido, podemos afirmar que na génese o ser humano é um ser social, e a confiança é vista como um elemento essencial em qualquer ambiente social. Sem confiança as pessoas são relutantes a colaborar e a criar relações sociais que sustentem qualquer ação colaborativa. Para a confiança ser durável é necessário ser justificada por comportamentos dignos nas pessoas onde é depositada a confiança. Estudos recentes sobre causas e consequências da confiança têm sido associados em paralelo ao capital social. A confiança tem sido usada como indicador de capital social ou estando relacionada com ele. Tanto o capital social como a confiança podem apresentar uma relação estreita e abrangente, sendo afetada pelo propósito, pela distância geográfica, social e cultural, levando mais tempo para construir que para destruir (Helliwell, & Wang, 2011).

A literatura refere os benefícios da confiança sobre o crescimento económico, desenvolvimento institucional e a saúde. Os determinantes económicos e sociais do bem-estar subjetivo têm sido alvo de atenção na comunidade científica (Helliwell, & Wang, 2011).

No entanto, as ligações entre bem-estar subjetivo e confiança estão relativamente inexploradas. Bjornskov (2003) demonstrou existir uma correlação significativa entre confiança social e satisfação com a vida. Da mesma forma Bjornskov (2008) encontrou ligações significativas nos Estados Unidos nas regressões entre estados. No entanto Ram

(2010) encontrou apenas um papel frágil no que respeita à confiança social nas regressões a nível nacional com a satisfação com a vida. A nível individual as regressões tendem a apoiar a existência de fortes ligações entre a confiança e as medidas de bem-estar subjetivo. Chang (2009) mostrou que o nível de confiança social está positivamente associada à felicidade, usando resultados provindo de um estudo realizado em contexto asiático. Helliwell (2003) apresentou resultados semelhantes usando uma larga amostra do World Values Surveys (WVS), US Benchmark survey (USBS), Security and community (ESC).

O estudo de Helliwell e Wang (2011) demonstrou que a confiança está positiva e significativamente relacionada com a saúde mental. Segundo Koivumaa-Honkanen, Hokanen, Viinamäki, Heikkilä, Caprio e Koskenvuo, (2001) alguns estudos que relacionavam o suicídio e bem-estar subjetivo, estudos estes realizados na Finlândia, chegaram à conclusão que os homens que apresentavam índices inferiores de satisfação com a vida eram cerca de vinte cinco vezes mais propensos a cometer suicídio ao longo dos dez anos seguintes, do que outros homens da mesma idade e cujos índices de satisfação com a vida eram superiores.

Helliwell (2003) que se propôs estudar o suicídio, teve em consideração quatro grandes variáveis: confiança social, a participação em organizações comunitárias, a força de crenças religiosas e taxa de divórcio. O seu estudo demonstrou que a confiança social, a participação em organizações comunitárias e a força das crenças religiosas atuavam como fatores de proteção, atuando no sentido de reduzirem as taxas de suicídio. Já as elevadas taxas de divórcios atuaram como fatores de risco, o que funcionava como um indicador superior de suicídio. Os efeitos da confiança social apresentaram-se como fortes e estatisticamente significativos.

A confiança parece estar intimamente ligada ao bem-estar, pelo que a investigação deverá incidir sobre os mecanismos de construção e manutenção da confiança (Alesina & Ferrara, 2002).

Segundo Helliwell (2003) a confiança pode ser transmitida ao longo de várias gerações, sendo considerada estável ao longo do tempo. Num estudo conduzido nos Estados Unidos foi verificado que a confiança social não varia muito ao longo do tempo (Uslanner, 2002). Uslanner (2008) mostrou que a confiança social dos descendentes de imigrantes norte americanos se encontra significativamente associada com os níveis de confiança social no país de origem.

As ligações entre confiança social e educação apresentam uma relação positiva especialmente no ensino superior, um resultado consistente com a literatura, proporcionando

uma forte evidência dos efeitos positivos da educação nos níveis de confiança (Helliwell & Putnam, 2007).

Segundo Helliwell & Wang (2011) a afiliação religiosa tem efeitos positivos e significativos com a confiança.

Stolle (1998) a partir de uma amostra alemã e sueca, encontrou uma relação positiva semelhante entre membros de associações no que confere à confiança social. Este estudo evidenciou que as pessoas com mais confiança são mais propensas a participar e a inserir-se em grupos. Mostrou igualmente que pessoas que pertencem a um grupo há mais anos, apresentam níveis de confiança superiores nos seus membros, do que a constituição de grupos mais recentes.

De acordo com Helliwell & Wang (2011) parece existir uma relação próxima entre confiança e bem-estar, demonstrando que as pessoas que vivem num ambiente de confiança têm níveis mais elevados de bem-estar, apresentando um sentimento de pertença à comunidade onde vivem, sentindo-se mais satisfeitos com a vida.

O estudo desenvolvido por Tov e Diener (2008) indicou que as sociedades que apresentam níveis elevados de bem-estar subjetivo apresentam igualmente níveis elevados na confiança e atitudes democráticas. Apesar das variáveis atitudes políticas e sociais envolverem um certo grau de subjetividade, parece ser importante realçar o envolvimento em associações de trabalho voluntário, pois é considerada uma atividade mais objetiva. Observaram que o bem-estar manifesta uma forte relação não só com envolvimento comum mas também com um número variado de associações.

Quando as pessoas apresentam humor de cariz positivo tendem a ver os outros e a ser vistos como pessoas positivas, demonstrando mais cooperação e mais propensão a estarem envolvidas nas suas comunidades. Ao mesmo tempo, a confiança e cooperação são ferramentas importantes para construir relações sociais, que são os principais ingredientes para uma felicidade sustentada. Os autores alegam que o bem-estar é uma condição necessária para que uma sociedade prospere. Nenhuma sociedade pode sustentar confiança e cooperação se os seus cidadãos estiverem descontentes. Enquanto as nações e a imprensa focam-se no desenvolvimento económico e na proteção da estabilidade política, existe uma necessidade emergente de maior cooperação no cenário internacional, para promover níveis de bem-estar, na medida em que este facilita a confiança e cooperação. Desta forma, a promoção do bem-estar a nível internacional parece ser uma solução (Tov & Diener, 2008).

De acordo com o que foi mencionado previamente, parece ser fundamental realizar uma breve abordagem sobre o florescimento humano. Utilizando como analogia o crescimento das plantas no início da primavera, o florescimento humano poderá ser definido como o ressurgimento ou aparecimento de condições para que o potencial humano se expresse, estando igualmente ligado a um movimento de esperança. O desenvolvimento do ser humano depende de vários fatores, entre os quais o autoconhecimento, a capacidade de aprendizagem, aspetos motivacionais, o estabelecimento de relações interpessoais profícuas e duradoras, a necessidade de se sentir útil, de se sentir satisfeito consigo e com os outros, a cooperação e a confiança. A literatura menciona que o florescimento humano parece estar fortemente relacionado com o bem-estar, pelo que alguns autores associam o florescimento humano à experiência de vida, relacionado a uma ideia de que tudo se desenrola dentro de parâmetros considerados positivos e otimistas. Está igualmente associado a um elevado nível de bem-estar físico e psicológico, que simboliza a saúde mental (Huppert, 2009; Keyes, 2002; Ryff & Singer, 1998).

Keyes (2002) menciona que a saúde mental pode ser operacionalizada por um conjunto de sintomas ligados ao bem-estar subjetivo, passando por uma reflexão, perceção e avaliação da própria vidas em termos de estados afetivos e de funcionamento psicológico e social, o que quer dizer que está ligado ao funcionamento, desenvolvimento e bem-estar emocional e funcional.

Para Diener e Biswas-Diener (2008) o conceito de riqueza psicológica descreve um bom funcionamento psicológico ou florescimento. Esta riqueza psicológica provém da felicidade e da satisfação com a vida, assim como dos fatores que possibilitam alcançá-la. Desta forma o bem-estar e qualidade de vida apresentam-se de uma forma mais complexa do que a simples alegria momentânea ou a ausência de depressão ou ansiedade. O florescimento é como um sentimento magnífico de vontade de viver e sentir a vida de forma gratificante, com sentido e significado. As pessoas têm a sensação que a vida tem significado, sentem-se envolvidas e inseridas na comunidade, sentem-se estimuladas com atividades onde perdem a noção do tempo, a descoberta de objetivos importantes para o sujeito, a experiência de emoções positivas e um sentimento de espiritualidade em que se sentem ligadas a algo maior que elas próprias, algo transcendente. Em suma, a riqueza psicológica é composta por felicidade, satisfação com a vida, envolvimento em atividades, espiritualidade, uma vida com significado, atitudes e emoções positivas, bons relacionamentos sociais, suficiência material de modo a satisfazer suas necessidades, valores e objetivos de vida, saúde mental e física.

Segundo Seligman (2012), as pessoas que estão num processo de florescimento humano apresentam níveis mais altos de satisfação com a vida, maior envolvimento interpessoal, atribuem significados mais positivos e otimistas em relação à vida, apresentam índices superiores de motivação para aprender e se dedicarem a causas nobres, demonstram melhores capacidades de comunicação e de relacionamento social, índices superiores de satisfação no trabalho e maior longevidade. Keyes (2007) fala ainda de uma maior vontade de viver demonstrando maior entusiasmo pela vida.

Contudo, de acordo com o estudo desenvolvido por Brighthouse e Wright (2007), os homens e mulheres enquanto casal com filhos parecem encontrar-se em níveis de desenvolvimento e florescimento humano distintos. O estudo adianta que as mulheres em virtude das suas atividades e até mesmo do seu referencial histórico poderiam aumentar o seu nível de florescimento. Se por um lado, a responsabilidade do cuidado e acompanhamento dos filhos fosse equitativamente compartilhado e por outro se a igualdade de oportunidades no mundo laboral fosse semelhante entre homens e mulheres, a realização pessoal e profissional das mulheres poderia ser efetivamente superior.

4. Confiança e capital social

A confiança social parece ser a crença de que as pessoas podem ser consideradas pessoas de confiança, sendo esta uma das componentes centrais do capital social. Esta é também uma das características consideradas relevantes no desenvolvimento financeiro e no crescimento económico, através da redução de custos nas transações e facilitação do investimento. Vários investigadores têm tentado identificar o efeito da confiança nos resultados económicos (Knack & Keefer, 1997; La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, & Vishny, 1997; Kuroki, 2011).

A confiança intervém em quase todos os aspetos da vida em sociedade. Determina tanto a forma como agimos ao nível pessoal, como as decisões sociais que tomamos. Também é importante no funcionamento de instituições. Na área económica altos níveis de confiança interpessoal estão ligados a um forte desempenho económico (Merolla, Burnett, Pyle, Ahmadi, & Zak, 2013; Zak & Knack, 2001). A qualidade da democracia também tem mostrado estar positivamente correlacionada com elevados níveis de confiança (Putnam 1995).

Entre as medidas de capital social, a confiança tem uma particular importância para os economistas. Os economistas estão interessados na confiança como fator de crescimento, mas

também parecem estar interessados em compreender se a confiança social tem efeitos sobre o bem-estar, promovendo aspetos de uma vida mais saudável e agradável. Se assim for, a confiança não produz somente resultados económicos mas também pode estar relacionada com a melhoria da qualidade de vida, tornando-se intrinsecamente valiosa (Kuroki, 2011).

Uslaner (1999) argumenta que a confiança social desempenha um papel importante na criação de uma comunidade vibrante, onde a confiança promove uma participação cívica. A confiança pode também incentivar comportamentos altruístas, sendo retribuído por outros no futuro.

Algumas teorias económicas sugerem que a confiança afeta o comportamento cooperativo e pode originar melhores resultados. Por outro lado, existe algum ceticismo em relação à validade das conclusões sobre os efeitos da confiança social no capital social. O capital social tem sido alvo de atenção, existindo um interesse generalizado na confiança social e noutros indicadores do capital social entre os cientistas sociais e decisores políticos (Kuroki, 2011).

Como se referiu anteriormente a confiança funciona como um lubrificante social, um facilitador de mecanismos que tem o intuito de ajudar no dia-a-dia, fazendo com que a vida em sociedade se livre de alguns atritos. Por esta razão, tem existido por parte de alguns governos um investimento no estudo científico da confiança (confiança nas outras pessoas e confiança nos governos). A literatura contemporânea tem abordado a confiança como um tema que visa relacionar e analisar o ambiente social, político e económico. Desta forma conclui-se que famílias com fracos recursos financeiros, o baixo envolvimento em organizações cívicas, a desigualdade salarial, o aumento de criminalidade, a menor realização educacional diminui de uma forma muito expressiva a confiança interpessoal. Todos estes fatores contribuem para diminuir os níveis de confiança no governo (Putnam, 1995; Zak & Knack 2001).

Embora estes fatores desempenhem um papel importante nos níveis de confiança Zak (2008) investigou o papel da biologia e a forma como esta desempenha o seu papel na formação da confiança, tanto ao nível individual como em instituições governamentais. Quer isto dizer que existe uma identificação biológica que contribui na propensão para confiar nos outros, nos atores políticos e no governo.

Através de estudos realizados em laboratório Zak (2008) identificou que a oxitocina está positivamente associada à confiança em estranhos, assim como a comportamentos

prosociais. Identificou que quando as pessoas confiam o seu cérebro liberta oxitocina, o que motiva reciprocidade.

Através de jogos económicos realizados em ambiente controlado, onde se manipulou diretamente os níveis de oxitocina, foi demonstrado que isso faz com que as pessoas apresentem maiores níveis de confiança em estranhos no que respeita à gestão do seu dinheiro. Tanto generosidade como a capacidade de inferir estados emocionais parecem, também, ser superiores. (Kosfeld, Heinrichs, Zak, Fischbacher, & Fehr, 2005; Zak 2008). O sistema de oxitocina nos humanos parece ativar uma maior variedade de estímulos do que em outros mamíferos (Zak 2008).

Segundo Zak (2008) existe uma base biológica para a confiança interpessoal, assim como confiança no governo e nos líderes políticos. Através da sua experiência identificou que as pessoas que estavam sob efeito da oxitocina parecem estar mais propensas a concordar que a maioria das pessoas é de confiança, comparativamente às pessoas que receberam medicação placebo. Os resultados mostram que a libertação de oxitocina pode ser mais consequente para as pessoas com uma menor propensão para confiar nos outros. Enquanto isso, as pessoas com mais propensão para confiar são menos afetados pela oxitocina nas suas avaliações de confiança sobre políticos e governo.

Depois da pesquisa onde foram analisados níveis de oxitocina, após um estímulo agradável ou de cariz positivo, verificou-se que 95% da amostra libertou oxitocina. Estes resultados ajudam a compreender as variações da confiança em diferentes sociedades. Desta forma a variedade de estímulos sociais presentes no ambiente é suscetível de mudar entre diferentes comunidades, o que pode mudar a intensidade da confiança observada. Por exemplo, a interação da oxitocina sugere que as sociedades que atravessam um bom momento económico predispõem as pessoas a ter mais confiança nos governos e nos seus atores sociais. A oxitocina combinada com os resultados obtidos sugerem que os políticos podem criar um vínculo com o público através de exposições patrióticas, discursos emocionais em eventos públicos e propagandas, estimulando a libertação de oxitocina quando esses estímulos são direcionados a um candidato político, o que poderá conduzir ao aumento da confiança no candidato (Bazarra & Zak, 2009).

Como resultado, podem existir algumas pessoas a responder mais fortemente aos estímulos sociais para iniciar a confiança no governo. De acordo com Zak (2008) quase todas as escolhas políticas dependem da confiança ou da falta dela e no meio político o sucesso das

negociações, o estabelecimento de acordos, a discussão, a postura depende essencialmente das relações de confiança e compromisso.

Zak, Kurzband, e Matzner, (2005) não encontram diferenças consistentes na libertação de oxitocina quando estudaram variáveis como faixas etárias, grupos raciais e étnicos, ou partidários. A maioria das experiências indica que as mulheres libertam mais oxitocina estando na presença do mesmo estímulo comparativamente aos homens, apresentando valores mais elevados de empatia (Barraza & Zak 2009). Por sua vez, estímulos sociais positivos são suscetíveis de aumentar oxitocina, especialmente nas mulheres, onde os níveis elevados de stresse podem inibir a sua libertação na corrente sanguínea (Bremner, Randall, Scott, Bronen, Seibyl, Southwick, Delanet, McCarthy, Charney, & Innis, 1995; Olf, Frijling, Kubzansky, Bradley, Ellenbogen, Cardoso, Bartz, Yee, & Zuiden, 2013). Esta relação pode explicar porque se observa menor confiança em sociedades em situação de pobreza e alta criminalidade, sendo que a pobreza e criminalidade podem propiciar ambientes de stresse (Zak & Knack, 2001). Algumas investigações realizadas nos Estados Unidos sugerem que os conservadores têm mais stresse que os liberais (Oxley, Smith, Alford, Hibbing, Miller, Scalora, Hatemi, & Hibbing, 2008); o que por sua vez pode inibir a libertação de oxitocina, levando a uma menor confiança no governo (Zak & Knack, 2001).

5. Confiança social

Segundo Delhey e Newton (2003) os investigadores sociais contemporâneos consideram a confiança social um tema importante na dinâmica da vida em sociedade. O interesse sobre a confiança tem vindo a crescer em várias áreas do conhecimento, nomeadamente na economia, psicologia, história, políticas, filosofia, gestão, estudo organizacionais e antropologia. O estudo da confiança tem contribuído para o crescimento económico, para a eficiência dos mercados, provisão de bens públicos, integração social, cooperação e harmonia, satisfação com a vida, estabilidade e desenvolvimento democrático e até mesmo ao nível da saúde pública e longevidade.

A confiança parece estar relacionada com diversos fatores da vida em sociedade, entre os quais a satisfação com a vida, felicidade, otimismo, bem-estar, prosperidade económica, educação e democracia (Delhey & Newton, 2003).

Bjornskov (2003, 2008) e Helliwell (2003) consideram que a confiança social se encontra positivamente associada com o bem-estar subjetivo, enquanto Ram (2010) não encontra diferenças significativas. Helliwell (2003), utilizando uma substancial amostra

internacional de dados, concluiu que a confiança social se relaciona positiva e significativamente com a satisfação com a vida. Todavia, o bem-estar e confiança social parecem ser afetados por diferenças institucionais e culturais.

Helliwell e Putnam (2007) demonstraram que a confiança social está significativamente associado ao bem-estar subjetivo nos Estados Unidos, mas esta significância não se verifica no Canadá.

De acordo com Kuroki (2011) a confiança social no Japão tem efeitos positivos sobre a felicidade. Também verificou que a confiança social afeta a felicidade de formas distintas, evidenciando três níveis: as pessoas que confiam, as pessoas que não confiam, e as pessoas que apresentam uma confiança neutra. Demonstrou através do seu estudo que as pessoas que não confiam não beneficiam de viver em áreas de alta confiança. Por sua vez, pessoas com níveis de confiança neutra beneficiam de confiança social na sua área de residência, o que poderá indicar que o efeito da segurança social depende das crenças que os sujeitos têm sobre a confiança nos outros.

Yamagishi (1988) afirma que a sociedade japonesa assenta num sistema de vigilância recíproca, o que aumenta o nível de responsabilidade no que à confiança diz respeito. Assim sendo, o Japão parece ser muito influenciado por fatores culturais e desta forma ser correlacionado com a felicidade. Contudo estes resultados não podem ser extrapolados para outros países ou culturas. Será necessária mais investigação transcultural para se poderem tirar ilações sobre o tema confiança social.

Zak e Knack (2001) aludem que a confiança estava entre os preditores mais relevantes de acordo com alguns estudos na área da economia, conseguindo-se prever o crescimento de padrões de vida em diversos países.

6. Estudo da confiança entre sexos

O estudo desenvolvido por Croson e Gneezy (2009) que pretendia estudar diferenças entre géneros no que respeita às tomadas de decisão associadas ao risco, preferência social e reação à concorrência concluiu que as mulheres apresentam na generalidade menos propensão para arriscar num variado leque de tarefas e ambientes, mostrando-se mais conservadoras. Adiantaram como potenciais causas fatores ligados às emoções, revelando que uma experiência emocional forte pode afetar a perceção, o discernimento e a capacidade de raciocínio (Charnessa, & Gneezyb, 2012). As mulheres parecem demonstrar índices mais elevados de ansiedade e medo quando lhes era solicitado que antecipassem um resultado

negativo em determinada tarefa, desta forma poderá compreender-se a sua relutância em arriscar e confiar (Charnessa, & Gneezyb, 2012; Fujita, Diener, & Sandvik, 1991).

Noutro sentido, a investigação desenvolvida por Ekel e Grossman (in Croson & Gneezy, 2009), realizou uma avaliação de experiências económicas, onde foram exploradas as diferenças de comportamento entre géneros, tendo sido usado o *Ultimatum Games*. Observaram que não existem diferenças significativas no comportamento entre géneros, quando expostos ao risco. Na ausência de risco, no entanto, observaram sistematicamente diferenças onde as mulheres tomaram as suas decisões mais orientadas socialmente, o que significa que quando as mulheres não estão perante situações de risco apresentam maior número de respostas, quando comparadas com os homens.

Ainda ligado às emoções, salienta-se o estudo desenvolvido por Grossman e Wood (1993) que revelou que em situações idênticas no que respeita a experiências negativas, de stress e de pressão, as mulheres tendem a sentir medo, já os homens tendem a sentir raiva. De acordo com Lerner, Gonzalez, Small e Fischhoff (2003) o sentimento de raiva poderá afetar a perceção, e por conseguinte, a avaliação das situações poderá ser analisada como menos perigosa. Já o sentimento de medo pode estar associado ao pessimismo. Um outro fator ligado às atitudes e à avaliação do risco entre géneros está ligado à confiança. Alguns estudos chegaram à conclusão que tanto os homens como as mulheres apresentam frequentemente excesso de confiança em situações de incerteza social, contudo os homens apresentam índices mais elevados (Deaux, & Farris, 1977; Lundeberg, Fox, & Punccohar, 1992).

Niederle e Vesterlund (2007) constataram que os homens são normalmente mais competitivos que as mulheres, apresentando normalmente um excesso de confiança superior às mulheres. Uma outra investigação salientou que os homens numa situação de risco tendem a interpretar este facto como um desafio o que os impele à participação, já as participantes do género feminino encararam a situação como uma ameaça o que as incentivaram ao afastamento, fuga ou abandono (Arch, 1993). Segundo esta autora, a grande diferença entre géneros parece estar na capacidade motivacional e não tanto na capacidade ou persistência em realizar determinadas tarefas.

No que respeita às preferências sociais, estas podem ser modeladas pelo altruísmo, aversão à desigualdade ou reciprocidade. As mulheres são normalmente mais específicas e adaptáveis nas suas preferências sociais e também são mais reativas perante a concorrência e mais sensíveis aos sinais sociais o que lhes permite adaptar o seu comportamento mais facilmente, comparativamente aos homens (Croson & Gneezy, 2009).

Apesar de se encontrarem algumas investigações que não demonstram existir diferenças ao nível da confiança entre géneros, a maioria dos trabalhos de investigação revelam que os homens mostram uma confiança generalizada superior comparativamente às mulheres (Rau, 2011). De acordo com Gneezy e Croson (2009), estes resultados poderão de alguma forma estar associados a atitudes e comportamentos de risco, que são normalmente distintos entre homens e mulheres.

De acordo com o estudo realizado Croson e Buchan (2001) não encontraram diferenças significativas entre homens e mulheres em relação à confiança. Contudo as participantes do género feminino apresentaram valores mais elevados de reciprocidade, sendo essas diferenças significativas.

Um outro estudo sobre corrupção e confiança concluiu que não existem diferenças entre homens e mulheres. Concluíram também que as mulheres quando estão envolvidas em transações potencialmente ilícitas apresentam maiores probabilidades dessa transação falhar, não porque elas sejam mais honestas do que os homens mas porque as mulheres parecem adotar comportamentos de índole oportunista quando têm oportunidade de acabar com um contrato/compromisso ilícito (Frank, Lambsdorff, & Boehm, 2011).

Segundo Zack e Fakhar (2009) a confiança interpessoal pode estar relacionada com hormonas neuroactivas. Descobriram que o consumo de estrogénio e a sua presença no ambiente estão relacionados com a confiança. Além disso, a investigação confirma a presença de diferenças na forma de liderança entre homens e mulheres. Barraza e Zak (2009) e Nowack (2009) sugerem que esta diferença poderá estar associada a pelo menos uma hormona, a oxitocina, que pode influenciar a forma como as mulheres reagem. Salientam igualmente que a empatia, confiança e colaboração é reforçada pela oxitocina.

Nowack (2009) conclui que as diferenças de género poderão estar fortemente relacionadas com a oxitocina. Esta hormona pode explicar de forma consistente a tendência das mulheres em apresentarem um comportamento socialmente orientado para a cooperação, sendo mais participativas e apresentando maior facilidade de adaptação e trabalho em equipa.

CAPÍTULO II - Método

1. Objetivos e hipóteses

A presente investigação pretendeu contribuir para a compreensão dos fatores ligados à confiança generalizada na população adulta. Desta forma, pretendeu-se compreender a relação existente entre a confiança generalizada e as dimensões satisfação com a vida, felicidade no último mês, florescimento humano e experiências de afetos positivos e negativos. Pretendeu-se igualmente analisar a relação entre estas dimensões anteriormente referidas em homens e mulheres.

Neste sentido foram formuladas as seguintes hipóteses (H):

- (H1) - É esperada uma estrutura unidimensional da escala *General Trust Scale*;
- (H2) - É esperado que não existam diferenças significativas entre homens e mulheres em relação à confiança generalizada;
- (H3) - É esperado que a confiança generalizada se associe de forma positiva e significativa com a satisfação com a vida, florescimento humano, experiências positivas e felicidade no último mês e de forma negativa e significativa com as experiências de afetos negativos;
- (H4) - É esperado que não existam diferenças na predição da confiança generalizada tendo em conta o género;

2. Participantes

A amostra de conveniência não probabilística foi constituída por 257 participantes adultos. A maioria era do género feminino (n= 131; 51%), solteiros (as) (n=151; 58,8%), católicos (n=142; 55,3%) e caucasianos (n=245; 95,3%).

Os participantes apresentavam em média 14,29 anos de escolaridade (DP=14,29), que variaram entre 7 e 22 anos. Com idades compreendidas entre os 18 e os 65 anos, com uma média de idades de 34,34 anos (DP=12,19). Verificou-se a existência de diferenças estatisticamente significativas na variável Religião, quando comparada com o género ($\chi^2(2)=12.811$; $p=.002$). Na tabela 1 são apresentados os dados sociodemográficos dos participantes.

Tabela 1. Caracterização da amostra – Estado civil, Religião, Etnia, Idade e Anos de escolaridade

	Género				χ^2	Sig.
	Masculino		Feminino			
	N	%	N	%		
<i>Estado Civil</i>					.27	.96
Solteiro(a)	72	57.10	79	60.20		
Casado (a)/União de facto	41	32.50	39	29.80		
Divorciado(a)/ Separado(a)	12	9.50	12	9.20		
Viúvo (a)	1	0.80	1	0.80		
<i>Religião</i>					12.81	.00**
Católica	58	46.00	84	64.10		
Sem religião	68	54.00	44	33.60		
Outras	0	0	3	2.30		
<i>Etnia</i>					.27	.60
Caucasiana	121	96.00	124	94.70		
. Negra	5	4.00	7	5.30		
	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>
<i>Anos de escolaridade completos</i>	13.99	2.68	14.58	2.51	-1.81	.07
<i>Idade</i>	34.41	11.98	34.27	12.43	.09	.92

** $p < 0.01$

3. Instrumentos

O questionário desenvolvido por Baptista e Almeida (2013) é constituído por duas partes, nomeadamente os dados sociodemográficos e os instrumentos. Os dados sociodemográficos têm como principal objetivo caraterizar a população em estudo. A parte dos instrumentos visam avaliar a temática deste trabalho. Foram utilizados os instrumentos: a) *General Trust Scale* (GTS) – Escala de Confiança Generalizada (ECG); b) Escala do Termómetro da Felicidade; c) *Satisfaction With Life Scale* (SWLS) – Escala de Satisfação com a Vida (ESV); d) *Flourishing Scale* (FS) - Escala do Florescimento Humano (EFH); e) *Scale of Positive and Negative Experience* (SPANE) – Escala de Experiências Positivas e Negativas (EPPN) (anexo I). Em seguida será apresentada uma breve explicação de cada um dos instrumentos utilizados.

a) *General Trust Scale* (GTS) – Escala de Confiança Generalizadas (ECG)

A *General Trust Scale* (GTS) foi desenvolvida por Yamagishi e Yamagishi (1994).

A ECG é uma escala breve, de simples compreensão, cujo preenchimento demora em média 1 minuto. Esta é uma escala que avalia a maneira como o inquirido encara a realidade e

confia nos outros, através das suas crenças e atitudes. Pretende avaliar a honestidade e confiança em geral, revelando-se esta avaliação importante no relacionamento e interação interpessoal (Montoro, Shih, Román, & Martínez-Molina, 2014; Yamagishi & Yamagishi, 1994). A ECG tem sido utilizada não só para avaliar a confiança da população em geral, como também para analisar dilemas sociais, diferenças culturais e a sua utilização tem sido alargada ao contexto organizacional e económico (Carter & Weber, 2010; Montoro, Shih, Román, & Martínez-Molina, 2014).

A ECG é constituída por 6 afirmações com uma orientação valorativa positiva, que constituem uma estrutura unidimensional. Cada afirmação tem 5 possibilidades de respostas, numa escala tipo Likert, onde o 1 corresponde a “discordo fortemente”; 2 a “discordo”; 3 a “neutro”; 4 a “concordo” e o 5 a “concordo fortemente”. A pontuação da escala varia entre 6 e 42 pontos, e é obtida através da soma do valor dos itens. Alguns autores utilizam a média ponderada, o que significa que a cotação é feita pela soma do valor em todos os itens dividida pelo número de itens (6). Neste caso os valores variam entre 1 e 5. Numa forma ou noutra forma de cotação, quanto maior for o valor obtido maior será o nível de confiança.

O α de Cronbach obtido na escala foi de .88 (Yamagishi & Yamagishi, 1994) e no presente estudo obteve um α de Cronbach de .86, considerando-se valores adequados.

b) Termómetro da Felicidade

O Termómetro da Felicidade, foi desenvolvida de Baptista (2013). Esta escala apresenta um cariz gráfico apelativo e de preenchimento simples. Pretende avaliar a felicidade do participante em dois momentos. O primeiro momento avalia a felicidade na fase em que o respondente preenche o questionário (momento atual) e no segundo momento é solicitada a estimativa da felicidade durante o mês que antecedeu o preenchimento do questionário (no último mês). O termómetro é constituído por uma escala que varia entre 0 (nada feliz) e 10 (muito feliz), onde o 5 corresponde a um valor neutro.

c) Satisfaction With Life Scale (SWLS) – Escala de Satisfação com a Vida (ESV)

A escala *Satisfaction With Life Scale* (SWLS) autoavalia a Satisfação com a Vida de cada participante. A ESV foi desenvolvida por Diener, Emmons, Larsen e Griffin (1985). É composta por 5 afirmações com um sentido positivo. Cada afirmação, apresentava 7 possibilidades de respostas de acordo com uma escala tipo Likert, em que o 1 corresponde a “discordo totalmente”; 2 a “discordo”; 3 a “discordo ligeiramente”; 4 a “Neutro, não concordo nem discordo”; 5 a “concordo ligeiramente”; 6 a “concordo” e o 7 a “concordo totalmente”. A escala pressupõe uma resposta individual. O conjunto das 5 afirmações compõe a referida

escala, ou seja, esta escala apresenta uma estrutura unidimensional, ou seja Satisfação com a Vida (Diener, Emmons, Larsen & Griffin, 1985). O resultado obtém-se da soma da pontuação obtida em cada afirmação, o que reflete que quanto maior for a pontuação maior será a ESV. Cada afirmação é pontuada de 1 a 7 pontos, sendo que a amplitude da pontuação poderá variar entre 5 (satisfação mínima) e 35 (satisfação máxima), onde 20 corresponde a um ponto neutro.

A ESV foi validada para a população portuguesa por Neto, Barros e Barros em 1990. Salienta-se que existiram outras validações nacionais desta escala realizadas posteriormente. Quanto à consistência interna, o α de *Cronbach* obtido na escala original foi de .87 (Diener, Emmons, Larson & Griffin, 1985), a validação nacional obteve um α de *Cronbach* de .78 (Neto, Barros & Barros, 1990) e o presente estudo alcançou um α de *Cronbach* de .82, o que significa que os resultados obtidos estão em linha com a escala original e com a validação nacional, considerados valores adequados.

d) Flourishing Scale (FS) - Escala do Florescimento Humano (EFH)

A *Flourishing Scale (FS)* foi desenvolvida originalmente por Diener, Wirtz, Tov, Kim-Prieto, Choi, Oishi e Biswas-Diener (2010).

A EFH é constituída por 8 afirmações com sentido valorativo positivo, que enunciam fatores considerados importantes no funcionamento e desenvolvimento humano, nomeadamente em termos psicológicos e sociais. Salientam o tipo de relacionamento, objetivos de vida e o significado atribuído, as preocupações consigo e com os outros, expectativas otimistas em relação ao futuro e autoavaliação em termos de competência e eficácia. Numa publicação anterior, esta escala foi denominada “*Psychological Wellbeing*”, contudo os autores consideraram-na redutora e pouco específica (Diener, et al., 2010). O participante poderá responder a cada afirmação, tendo para isso uma escala de Likert de 7 pontos, onde o 1 corresponde “discordo fortemente”; o 2 “discordo”; o 3 ao “discordo ligeiramente”; o 4 “não concordo nem discordo”; o 5 “concordo ligeiramente”; o 6 “concordo” e o 7 “concordo fortemente”. A EFH é composta por uma dimensão, obtida através da soma do valor das 8 afirmações. Quanto maior for o resultado mais aspetos positivos apresenta o participante no que diz respeito ao desenvolvimento social e psicológico. A amplitude dos resultados pode variar entre 8 (florescer mínimo) e 56 (florescer máximo).

No que respeita à consistência interna, o α de *Cronbach* obtido na escala original foi de .87 (Diener, et al., 2010) e o presente estudo alcançou um α de *Cronbach* de .80, o que

significa que os resultados obtidos estão em linha com a escala original. Assim, a escala apresenta boas qualidades psicométricas, apresentando o presente estudo valores de α de *Cronbach* semelhantes à escala original, considerando-se valores adequados.

e) *Scale of Positive and Negative Experience (SPANE)* – Escala de Experiências Positivas e Negativas (EEPN)

A *Scale of Positive and Negative Experience (SPANE)* foi desenvolvida por Diener *et al.* (2010).

A EEPN é uma escala de fácil compreensão, com um sentido generalista e devido à sua dimensão (pequena) é de preenchimento rápido, podendo ser adaptada a qualquer cultura. Esta é uma escala que pretende avaliar as emoções e sentimentos dos inquiridos, analisando de um ponto de vista mais alargado as experiências consideradas desejadas ou indesejadas. Aos inquiridos é solicitado que respondam tendo em conta as suas experiências ocorridas num passado recente, nomeadamente ao longo das últimas quatro semanas. A EEPN é constituída por 12 itens, seis dos quais apresentam um sentido positivo e os restantes, um sentido negativo. Cada item tem 5 possibilidades de respostas, numa escala tipo Likert, onde o 1 corresponde a “muito raramente ou nunca”; 2 a “quase nunca”; 3 a “algumas vezes”; 4 a “frequentemente” e o 5 a “muito frequentemente ou sempre”. A EEPN é composta por duas dimensões: Afetos Positivos (AP) – composta pelos itens 1, 3, 5, 7, 10 e 12; Afetos Negativos (AN) - constituída pelos itens – 2, 4, 6, 8, 9 e 11. A pontuação em cada uma das dimensões é obtida através da soma dos pontos, que pode variar entre o intervalo de 6-30 pontos. Quanto maior for a pontuação em cada uma das dimensões, maior será o afeto (positivo ou negativo) demonstrado.

No que concerne à consistência interna, o α de *Cronbach* obtido na dimensão de Afetos Positivos foi de .87 e para os Afetos Negativos foi de .81 (Diener, *et al.*, 2010). No nosso estudo, foram obtidos valores de α de *Cronbach* .90 para a dimensão Afetos Positivos e .83 para a dimensão Afetos Negativos. As dimensões em estudo apresentam boas qualidades psicométricas, evidenciando o presente estudo valores de α de *Cronbach* semelhantes à escala original, considerando-se valores adequados.

4. Procedimento

Depois de uma primeira revisão sobre os temas principais deste trabalho, recorreu-se ao protocolo de investigação desenvolvido por Batista e Almeida (2013). Foram utilizados os seguintes instrumentos: “*General Trust Scale (GTS)*”; “Termómetro da Felicidade –

Felicidade do Último Mês”; “*Satisfaction With Life Scale (SWLS)*”; “*Flourishing Scale (FS)*” e “*Scale of Positive and Negative Experience (SPANE)*”;

O questionário era constituído pelo consentimento informado, dados sociodemográficos e instrumentos (anexo I), tendo sido aplicado em suporte físico (papel).

Os momentos que antecederam o preenchimento do questionário, foram utilizados para explicar verbalmente os objetivos do estudo, solicitar uma resposta individual e sincera tendo-se salientado que não existiam respostas certas ou erradas. Foi ainda garantido o anonimato e a confidencialidade e explicado que o tratamento estatístico teria um cariz global e não individualizado. O aplicador colocou-se à disposição para esclarecer qualquer tipo de dúvida e foi dada a oportunidade de abandonar o preenchimento do questionário, se fosse essa a vontade do respondente.

A recolha dos dados demorou cerca de 6 meses, e decorreu entre o 10 de Dezembro de 2013 e 18 de Maio de 2014, e visou auscultar a opinião de participantes adultos (entre os 18 e aos 65 anos). Em média os participantes demoravam entre 10 minutos a responder ao protocolo. Após se ter dado por terminada a recolha dos questionários, foi criada uma base de dados numa folha de cálculo em Excel, que posteriormente foi exportada para o programa estatístico *Statistical Package for the Social Sciences (SPSS)*, versão *IBM Statistic 20.0*.

Procedeu-se à análise da fidelidade dos instrumentos onde se comparou a consistência interna das dimensões em estudo com as da escala original. Realizou-se também o estudo da estrutura fatorial da escala GTS, a diferença entre sexos, estudo das correlações e da regressão.

CAPÍTULO III - Resultados

1. Análise estrutural, qualidades psicométricas e consistência interna

Realizou-se a análise fatorial, tendo como critério de retenção de componentes principais um valor de *eigenvalue* superior a 1 (tabela 2).

Tabela 2. Método de Extração – Análise em Componentes Principais (ACP) Confiança Generalizada (n=257)

Itens	Peso Fatorial
<i>Escala de Confiança Generalizada (ECG)</i>	
2. A maioria das pessoas são de confiança	.898
1. A maioria das pessoas são basicamente honestas	.869
3. A maioria das pessoas são basicamente boas e generosas	.865
5. Eu confio nos outros	.762
4. A maioria das pessoas confia nos outros	.663
6. A maioria das pessoas responderá do mesmo modo quando é confiada pelos outros	.567

A escala de Confiança Generalizada apresentou uma estrutura unifatorial, com uma variância total explicada de 60.85%, e com índices de saturação aceitáveis (entre .663 e .898), à exceção do item 6, que é considerado baixo.

Analisando as qualidades psicométricas da escala verificou-se, que a fidelidade da escala Confiança Generalizada apresentou valores de Alfa de *Cronbach* de .864 cuja consistência da escala é boa. Analisando a estatística item-total, constatou-se que o item 6 se fosse eliminado a consistência interna da escala poderia aumentar (para .877), contudo, a sua eliminação não se justifica em virtude do aumento não ser relevante e de se poder estar a perder informação.

Avaliando a média das correlações inter-item verificou-se um valor de .51.

Tabela 3. Estatística Descritiva dos itens da Escala de Confiança Generalizada (ECG)

	Sexo				Total		Sig.	
	Masculino		Feminino					
	M	DP	M	DP	M	DP		
<i>Escala de Confiança Generalizada (ECG)</i>								.93
1. A maioria das pessoas são basicamente honestas	3.13	.94	3.10	.75	3.12	.85	.79	
2. A maioria das pessoas são de confiança	3.10	.92	3.03	.71	3.07	.82	.53	
3. A maioria das pessoas são basicamente boas e generosas	3.15	.92	3.09	.792	3.12	.85	.63	
4. A maioria das pessoas confia nos outros	2.91	.95	2.90	.82	2.91	.89	.96	
5. Eu confio nos outros	3.41	.87	3.52	.77	3.47	.82	.27	
6. A maioria das pessoas responderá do mesmo modo quando é confiada pelos outros	3.29	.82	3.36	.86	3.33	.84	.48	

No que diz respeito à estatística descritiva, os valores para o sexo masculino foram muito semelhantes aos do sexo feminino, não se registando diferenças significativas na escala de Confiança Generalizada, assim como em cada uma dos itens que a compõem (tabela 3).

2. Análise de diferenças entre grupos

Foi utilizado o teste *t-student* para avaliar a existência de diferenças estatisticamente significativas entre as médias para amostras independentes.

Tabela 4. Diferenças entre médias do sexo masculino e feminino

	Sexo				<i>t</i>	<i>Sig</i>
	Masculino		Feminino			
	M	DP	M	DP		
Confiança Generalizada (ECG)	19.00	4.31	19.04	3.53	-.07	.93
Felicidade no Último Mês (FUM)	6.52	1.86	6.74	1.76	-.95	.34
Satisfação com a Vida (ESV)	22.73	5.39	22.97	5.40	-.35	.72
Florescimento Humano (EFH)	44.34	5.95	45.71	5.11	-1.97	.04*
Experiências Positivas e Negativas (EEPN)						
. Afetos Positivos (AP)	22.61	3.66	22.69	3.69	-.18	.85
. Afetos Negativos (AN)	14.20	4.21	14.29	4.01	-.17	.85

* $p < .05$

Foram obtidas diferenças estatisticamente significativas entre as categorias da variável sexo, no que diz respeito ao Florescimento Humano ($t(255) = -1.978$; $p = .049$). O Florescimento Humano foi significativamente superior no sexo feminino ($M = 45.71$; $DP = 5.11$) comparativamente com o sexo masculino ($M = 44.34$; $DP = 5.95$) (tabela 4).

3. Análise de correlações

Para avaliar o sentido e a força das associações entre dimensões contínuas foi utilizado o coeficiente de correlação de *Pearson*. Todas as associações se mostraram significativas ($p < .05$) (tabela 5).

Tabela 5 - Matriz de Correlações Bivariadas entre a Confiança Generalizada, Felicidade no Último Mês, Satisfação com a Vida, Florescimento Humano e as dimensões das Experiências de Afetos Positivos e Negativos

	ECG	FUM	ESV	EFH	AP	AN
1. Confiança Generalizada (ECG)						
2. Felicidade Último Mês (FUM)	.16**					
3. Satisfação com Vida (ESV)	.23***	.54***				
4. Florescimento Humano (EFH)	.28***	.47***	.53***			
5. Afetos Positivos (AP)	.25***	.63***	.50***	.61***		
6. Afetos Negativos (AN)	-.15*	-.46***	-.34***	-.46***	-.51***	

* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

De mencionar que a associação entre a Confiança Generalizada e as restantes dimensões se revelou fraca [Felicidade no Último Mês ($r = .16$, $p = .00$); Satisfação com a Vida – ($r = .23$, $p = .00$); Florescimento Humano - ($r = .28$, $p = .00$); Experiência de Afetos Positivos - ($r = .25$, $p = .00$)]. No que concerne à correlação entre a Confiança Generalizada e a Experiência de Afetos Negativos esta revelou-se fraca e negativa ($r = -.15$, $p = .01$).

A associação entre a Felicidade no Último Mês e as outras dimensões em estudo variou entre valores moderados e forte. Associação positiva e moderada com a Satisfação com a Vida ($r = .54$, $p = .00$) e com o Florescimento Humano ($r = .47$, $p = .00$). Associação moderada e negativa com Experiência de Afetos Negativos ($r = -.46$, $p = .00$) e associação forte e positiva com Afetos Positivos ($r = .63$, $p = .00$).

A associação entre a Satisfação com a Vida e as dimensões Florescimento Humano ($r=.53, p=.00$), Experiências de Afetos Positivos ($r=.50, p=.00$) e Negativos ($r=-.34, p=.00$) mostraram-se moderadas, sendo esta última uma associação negativa.

A correlação entre o Florescimento Humano e as Experiências de Afetos Positivos revelou-se forte e positiva ($r=.61, p=.00$). A correlação entre o Florescimento Humano e as Experiências de Afetos Negativos revelou-se moderada e negativa ($r=-.46, p=.00$).

A Experiência de Afetos Positivos associou-se de forma moderada e negativa com a dimensão Experiência de Afetos Negativos ($r=-.51, p=.00$).

Em suma, os resultados indicam todas as associações se mostraram significativas. Revelaram igualmente que quanto maior for o nível de Experiência de Afetos Negativos menores serão os níveis de Confiança Generalizada, Felicidade no Último Mês, Satisfação com a vida, Florescimento Humano e Experiências de Afetos Positivos. Estas associações mostraram-se negativas e variaram entre moderada e fraca. Apenas as associações entre a Experiência de Afetos Positivos e o Florescimento Humano e Experiência de Afetos Positivos e a Felicidade no Último Mês se revelaram fortes.

4. Análise de Correlações – Sexo masculino

Análise do padrão de associação para os participantes do sexo masculino. À semelhança da análise das correlações realizada anteriormente, todas as associações se mostraram significativas ($p<.05$) (tabela 6).

Tabela 6 - Matriz de Correlações Bivariadas entre a Confiança Generalizada, Felicidade no Último Mês, Satisfação com a Vida, Florescimento Humano e as dimensões das Experiências de Afetos Positivos e Negativos – participantes do sexo masculino (n=126)

	ECG	FUM	ESV	EFH	AP	AN
1. Confiança Generalizada (ECG)						
2. Felicidade Último Mês (FUM)	.20*					
3. Satisfação com Vida (ESV)	.22*	.51***				
4. Florescimento Humano (EFH)	.31***	.45***	.55***			
5. Afetos Positivos (AP)	.24**	.62***	.54***	.66***		
6. Afetos Negativos (AN)	-.17*	-.55***	-.36***	-.48***	-.52***	

* $p<.05$, ** $p<.01$, *** $p<.001$

De mencionar que a associação entre a Confiança Generalizada e as restantes dimensões registou valores entre moderada [no que respeita ao Florescimento Humano ($r=.31$, $p=.00$)] e fraca [Felicidade no Último Mês ($r=.20$; $p=.021$); Satisfação com a Vida – ($r=.22$, $p=.013$); Experiência de Afetos Positivos ($r=.24$, $p=.007$)]. Quanto à correlação entre a Confiança Generalizada e a Experiência de Afetos Negativos, esta revelou-se fraca e negativa ($r=-.17$, $p=.045$).

A associação entre a Felicidade no Último Mês e as outras dimensões em estudo variou entre valores moderados e forte. Associação positiva e moderada com a Satisfação com a Vida ($r=.51$, $p=.00$) e com o Florescimento Humano ($r=.47$, $p=.00$). Associação moderada e negativa com Experiência de Afetos Negativos ($r=-.55$, $p=.00$) e associação forte e positiva com Afetos Positivos ($r=.62$, $p=.00$).

A associação entre a Satisfação com a Vida e as dimensões Florescimento Humano ($r=.55$, $p=.00$), Experiências de Afetos Positivos ($r=.54$, $p=.00$) e Negativos ($r=-.36$, $p=.00$) mostraram-se moderadas, sendo esta última uma associação negativa.

A correlação entre o Florescimento Humano e as Experiências de Afetos Positivos revelou-se forte e positiva ($r=.66$, $p=.00$). A correlação entre o Florescimento Humano e as Experiências de Afetos Negativos revelou-se moderada e negativa ($r=-.48$, $p=.00$).

A Experiência de Afetos Positivos associou-se de forma moderada e negativa com a dimensão Experiência de Afetos Negativos ($r=-.52$, $p=.00$).

A conclusão que se pode retirar destes dados é semelhante à anteriormente referida, ou seja, todas as associações se mostraram significativas; quanto maior forem os níveis de Experiência de Afetos Negativos menores serão os níveis de Confiança Generalizada, Felicidade no Último Mês, Satisfação com a vida, Florescimento Humano e Experiências de Afetos Positivos. Estas associações mostraram-se negativas e variaram entre moderada e fraca. Apenas as associações entre a Experiência de Afetos Positivos e o Florescimento Humano e Experiência de Afetos Positivos e a Felicidade no Último Mês se revelaram fortes. Na tabela 6, é apresentada a descrição dos coeficientes de correlação *Pearson* para os participantes do sexo masculino.

5. Análise de Correlações – Sexo feminino

Análise do padrão de associação para os participantes do sexo feminino. Ao contrário do que se verificou nas análises de correlação anteriores, nem todas as associações se mostraram significativas.

Tabela 7 - Matriz de Correlações Bivariadas entre a Confiança Generalizada, Felicidade no Último Mês, Satisfação com a Vida, Florescimento Humano e as dimensões das Experiências de Afetos Positivos e Negativos – participantes do sexo feminino (n=131)

	ECG	FUM	ESV	EFH	AP	AN
1. Confiança Generalizada (ECG)						
2. Felicidade Último Mês (FUM)	.11					
3. Satisfação com Vida (ESV)	.24**	.56***				
4. Florescimento Humano (EFH)	.24**	.49***	.51***			
5. Afetos Positivos (AP)	.27**	.63***	.46***	.56***		
6. Afetos Negativos (AN)	-.13	-.36***	-.31***	-.46***	-.49***	

* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

A associação entre a Confiança Generalizada e as restantes dimensões registou valores todos eles fracos. Com a Felicidade no Último Mês a associação não se revelou significativa ($r=.11$; $p=.185$) assim como com as Experiências de Afetos Negativos ($r=-.13$, $p=.128$), que para além de não se mostrar significativa se revelou negativa. Com a Satisfação com a Vida ($r=.24$, $p=.005$), Florescimento Humano ($r=.24$, $p=.004$) e Experiência de Afetos Positivos ($r=.27$, $p=.002$) as correlações revelaram-se fracas, positivas e significativas.

A associação entre a Felicidade no Último Mês e as outras dimensões assinalou valores significativos, variando entre valores moderados e forte. Associação positiva e moderada com a Satisfação com a Vida ($r=.56$, $p=.00$) e com o Florescimento Humano ($r=.49$, $p=.00$). Associação moderada e negativa com Experiência de Afetos Negativos ($r=-.36$, $p=.00$) e associação forte e positiva com Afetos Positivos ($r=.63$, $p=.00$).

A associação entre a Satisfação com a Vida e as dimensões Florescimento Humano ($r=.51$, $p=.00$), Experiências de Afetos Positivos ($r=.46$, $p=.00$) e Negativos ($r=-.31$, $p=.00$) mostraram-se todas elas moderadas e significativas, sendo esta última uma associação negativa.

A correlação entre o Florescimento Humano e as Experiências de Afetos Positivos revelou-se moderada, significativa e positiva ($r=.56$, $p=.00$). A correlação entre o Florescimento Humano e as Experiências de Afetos Negativos revelou-se moderada, significativa e negativa ($r=-.46$, $p=.00$).

A Experiência de Afetos Positivos associou-se de forma moderada, significativa e negativa com a dimensão Experiência de Afetos Negativos ($r=-.49$, $p=.00$).

Em síntese, nem todas as correlações se mostraram significativas. Quanto maior forem os níveis de Experiência de Afetos Negativos menores serão os níveis de Confiança Generalizada, Felicidade no Último Mês, Satisfação com a vida, Florescimento Humano e Experiências de Afetos Positivos. Estas associações apresentaram-se como negativas, significativas e fracas, à exceção das Experiências de Afetos Negativos e a Confiança generalizada que não se mostrou significativa. Ao comparar os sexos, verificou-se que a associação entre o Florescimento Humano e as Experiências de Afetos Positivos se revelaram menos intensas nas mulheres (força moderada) do que nos homens (força forte). Somente a associação entre a Experiência de Afetos Positivos e Felicidade no Último Mês se revelou forte. Na tabela 7, é apresentada a descrição dos coeficientes de correlação *Pearson* para os participantes do sexo feminino.

6. Modelo de Regressão Linear

Foi realizado o modelo de Regressão Linear para prever o valor de uma variável dependente, no nosso estudo a variável de critério é a Confiança Generalizada, a partir de um conjunto de variáveis dependentes ou preditoras, nomeadamente, Satisfação com a Vida, Experiências de Afetos Positivos, Experiências de Afetos Negativos, Felicidade no Último Mês e o Florescimento Humano, tendo sido utilizado o método Stepwise (tabela 8).

Tabela 8 – Preditores da Confiança Generalizada

VD	VI	r^2	r^2 ajust.	B	t
Confiança Generalizada	Florescimento Humano	.082	.079	.202	4.78***

VD – Variável Dependente; VI - Variável Independente; * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

Das variáveis dependentes em estudo somente o Florescimento Humano prediz significativamente a Confiança Generalizada ($B = .202$, $t(1) = 4.783$, $p < .001$), apresentando uma variabilidade total explicada de apenas 7,9% (r^2 ajust = .079). Assim, pode concluir-se que o modelo apresentou um ajuste significativo e prediz de forma fraca a variabilidade da Confiança Generalizada ($F(1) = 22.879$, $p < .001$, $r^2 = .082$).

7. Modelo de Regressão Linear – sexo masculino

À semelhança do estudo da Regressão Linear realizado anteriormente, das variáveis dependentes em análise só o Florescimento Humano prediz significativamente a Confiança Generalizada ($B=.230$, $t(1)=3.731$, $p<.001$), apresentando uma variabilidade total explicada de apenas 8,4% ($r^2_{ajust}=.084$) (tabela 9).

Tabela 9 – Preditores da Confiança Generalizada – sexo masculino

VD	VI	r^2	$r^2_{ajust.}$	B	t
Confiança Generalizada	Florescimento Humano	.101	.084	.230	3.73***

VD – Variável Dependente; VI - Variável Independente; * $p<.05$, ** $p<.01$, *** $p<.001$

Assim, pode concluir-se que o modelo apresentou um ajuste significativo e prediz igualmente de forma fraca a variabilidade da Confiança Generalizada ($F(1)=13.920$, $p<.001$, $r^2=.101$)

8. Modelo de Regressão Linear – sexo feminino

Ao analisar a Regressão Linear para o sexo feminino verificou-se uma diferença comparativamente aos homens. Neste caso, das variáveis dependentes em estudo apenas a Experiência de Afetos Positivos prediz significativamente a Confiança Generalizada ($B=.272$, $t(1)=7.048$, $p=.002$), apresentando uma variabilidade total explicada de apenas 6,7% ($r^2_{ajust}=.067$) (tabela 10).

Tabela 10 – Preditores da Confiança Generalizada – sexo feminino

VD	VI	r^2	$r^2_{ajust.}$	B	t
Confiança Generalizada	Experiência de afetos positivos	.074	.067	.260	3.20**

VD – Variável Dependente; VI - Variável Independente; * $p<.05$, ** $p<.01$, *** $p<.001$

Assim, pode concluir-se que o modelo apresentou um ajuste significativo e que a dimensão Experiência de Afetos Positivos prediz de uma forma fraca (7,4%) a variabilidade da Confiança Generalizada ($F(1)=10.281$, $p=.002$, $r^2=.074$).

CAPÍTULO IV – Discussão dos Resultados

Discussão dos resultados

Não existe uma definição universal de confiança, até porque dependendo do contexto, da cultura ou da língua a definição poderá assumir características distintas (Mcknight, & Chervany, 1996; Montoro, Shih, Román, & Martínez-Molina, 2014; Rompf, 2012; Yamagishi, & Yamagishi, 1994).

De acordo com Montoro, Shih, Román, e Martínez-Molina (2014) os instrumentos mais utilizados em investigação relativamente à confiança foi a escala *Rotter Interpersonal Trust Scale* (RITS), *National Opinion Research General Social Survey* (GSS) ou a *Yamagishi General Trust Scale* (GTS).

O tema confiança sugere conceitos como estabelecimento de relações e compromissos, o que pode pressupor à partida uma avaliação cognitiva da situação. Tendo em conta que nem sempre a informação disponível é suficiente, parece ser necessário o estabelecimento de um compromisso mútuo para se estabelecer a confiança. Também é considerado um mecanismo de redução da complexidade demonstrando ser um instrumento adaptativo (Rompf, 2012; Yamagishi, & Yamagishi, 1994). A confiança é definida como estando ligada a expectativas de um desempenho honesto e competente, onde os intervenientes cumprem as suas responsabilidades de forma séria, benevolente e bondosa, uma vez que os vínculos emocionais podem assumir um papel relevante no estabelecimento de relações de confiança (Johnson & Grayson, 2005) e a comunicação assume-se como fundamental neste processo (Savolainen, Lopez-Fresno & Ikonen, 2014). Também a incerteza social leva a uma avaliação das relações de compromisso, e da honestidade empregue nos relacionamentos pessoais ou institucionais.

Assim, esta investigação propôs-se analisar algumas dimensões (satisfação com a vida, felicidade no último mês, florescimento humano e experiências positivas e negativas) que poderão contribuir para uma melhor compreensão da confiança generalizada na população adulta. Também se pretendeu analisar se existiam diferenças entre sexos no que concerne às dimensões supramencionadas.

Analisando a estrutura fatorial da Escala de Confiança Generalizada no presente estudo chegou-se à conclusão que a mesma apresenta uma estrutura semelhante à escala original desenvolvida por Yamagishi e Yamagishi (1994). Esta escala é composta por seis itens que em conjunto formam uma única dimensão, apresentando ainda qualidades psicométricas aceitáveis. Salienta-se que o item 6 (A maioria das pessoas responderá do mesmo modo quando é confiada pelos outros) apresenta um peso fatorial de .567, valor este

muito baixo. Ao avaliar estatística item-total, constatou-se que se este item fosse eliminado a consistência interna da escala subiria para .877. Na nossa opinião a eliminação do item não se iria refletir de uma forma relevante na consistência interna o que levou à sua manutenção. O estudo de adaptação da escala GTS para a população espanhola tomou em consideração a recomendação de um dos autores da escala, utilizando apenas 5 itens (Montoro, Shih, Román, & Martínez-Molina, 2014). A primeira hipótese, “*H1 - É esperada uma estrutura unidimensional da escala General Trust Scale*”, concluiu-se que a mesma foi confirmada.

Comparando a média entre sexos, verificou-se que o género feminino apresentou valores superiores de confiança generalizada, felicidade no último mês, satisfação com a vida, florescimento humano, experiências positivas de negativas, contudo apenas ao nível do florescimento humano a diferença foi significativamente superior.

De acordo com Montoro, Shih, Román, e Martínez-Molina (2014) não existem muitos estudos que se preocupem em estudar as diferenças individuais da confiança, dedicando-se mais à análise dos processos estabelecidos em grupo. O estudo desenvolvido por Igarashi, Kashima, Kashima, Farsides, Kim, Strack, e Yuki (2008) que pretendeu estudar confiança generalizada, as relações estabelecidas e as relações com características homogêneas nas redes sociais em cinco países distintos, dos quais três eram Ocidentais (Alemanha, Austrália e Reino Unido) e dois do leste Asiático (Japão e Coreia), concluíram que não foram detetadas diferenças significativas na confiança generalizada em relação ao género. Também o estudo desenvolvido por Boone, Declerck, e Kiyonari (2010) concluíram que o comportamento de cooperação parece estar fortemente relacionado com os incentivos explícitos, contudo esta associação não se verificou ao nível da confiança generalizada para pessoas que valorizam o individualismo. Já as pessoas que valorizam a componente social, a confiança parece ser um fator determinante no comportamento de cooperação, já os incentivos explícitos parecem não ser tão relevantes. No que respeita às diferenças de género chegou à mesma conclusão que o estudo anterior, uma vez que não foram detetadas diferenças significativas. A uma conclusão semelhante chegaram os autores Hiraishi, Yamagata, Shikishima, e Ando (2008), que não verificaram diferenças entre géneros, quando se propuseram estudar as variações genéticas na personalidade tendo estudado a confiança e características da personalidade. De salientar que todos estes estudos utilizaram como instrumento a *Yamagishi General Trust Scale* (GTS). Também o estudo de validação da Escala GTS para a população espanhola, não revelou diferenças estatisticamente significativas entre o género (Montoro, Shih, Román, & Martínez-

Molina, 2014). A hipótese 2 “*H2 - É esperado que não existam diferenças significativas entre homens e mulheres em relação à confiança generalizada*” confirma-se.

Fica apenas uma ressalva quanto à dimensão florescimento humano, que se mostrou significativamente superior nas mulheres do que nos homens. A investigação levada a cabo por Brighthouse e Wright (2007), poderá contrariar os resultados obtidos na presente investigação. Ao estudarem o florescimento humano em casais com filhos concluíram que os homens podem evidenciar níveis superiores de florescimento humano apesar das diferenças não serem significativas. As hipóteses adiantadas dizem respeito, por um lado a fatores histórico-culturais, pois apesar da evolução das civilizações, ainda se encontra algo enraizada a ideia de que as mulheres deveriam assumir as suas funções de índole doméstica, que se traduzem em cuidar dos filhos e tratar da lida doméstica, relegando para segundo plano a realização profissional. Uma ocupação condigna, uma realização profissional e elevados níveis de autoestima parecem estar fortemente associados a elevados níveis de satisfação com a vida. Por outro lado, a falta de oportunidades idênticas entre homens e mulheres poderá ser outro fator que poderá explicar estas diferenças de acordo com o mesmo estudo.

Salienta-se igualmente que o género feminino apresentou médias mais elevadas tanto nas experiências afetivas positivas como nas experiências afetivas negativas. Este resultado poderá indicar que estes conceitos fazem parte de um *continuum*, não podendo ser considerados termos antagónicos mas que efetivamente estamos perante dimensões independentes que comprovam a bidimensionalidade da afetividade (Hutz, Midgett, Pacico, Bastianello, & Zanon, 2014; McCullough, Heubner, & Laughlin, 2000).

Ward, e Meyer, (2009) consideram bem-estar e qualidade social como sinónimos, e definem bem-estar como pessoas que têm a capacidade de se envolver e participar na vida social, cultural, económica e comunitária com o intuito de melhorar o seu bem-estar e o seu potencial. Salientam igualmente que a confiança está em todo o lado e pode igualmente ser colocada em causa em qualquer altura, uma vez que é inerente a uma vasta série de sistemas sociais que assumem um papel relevante no desenvolvimento e manutenção da qualidade de vida. Quer a nível social, quer a nível individual, a confiança parece ter um papel determinante para a saúde e bem-estar, sendo a confiança um indicador determinante da vida em sociedade. Contudo, a erosão da confiança poderá estar associada à ansiedade (individual ou coletiva) remetendo para a necessidade de segurança e havendo a necessidade de manter e promover a mesma de uma forma contínua.

De acordo com Helliwell e Wang (2011) a confiança e bem-estar estão associadas. O estudo destes autores evidencia que as pessoas que sentem que vivem num ambiente de confiança apresentam níveis mais elevados de bem-estar subjetivo.

Chang (2009) demonstrou que elevados níveis de confiança social se encontram positivamente associados à felicidade. Um outro estudo realizado na China Rural concluiu que a confiança se encontra fortemente associada à satisfação com a vida (Yip, Subramanian, Mitchell, Lee, Wang, & Kawachi, 2007).

Fazendo uma alusão ao presente estudo, a análise do género masculino demonstrou que todas as associações se mostraram significativas. O mesmo não aconteceu na análise da significância para o género feminino, onde a correlação entre a confiança generalizada e a felicidade no último mês, e a confiança generalizada e as experiências de afetos negativos não se mostraram significativas. No que concerne à avaliação da associação entre a confiança generalizada e as restantes dimensões com conotação positiva (felicidade no último mês, satisfação com a vida, florescimento humano e experiências de afetos positivos), conclui-se que as correlações são todas elas positivas (na condição geral, masculino e feminino), o que significa que quanto maior for a confiança generalizada maiores serão os índices dessas dimensões. A conclusão contrária se pode tirar quando se investiga a dimensão experiência de afetos negativos, uma vez que quanto maior for esta variável, menores serão os índices de confiança generalizada, felicidade no último mês, satisfação com a vida, florescimento humano e experiências de afetos positivos. A hipótese 3 “*H3 - É esperado que a confiança generalizada se associe de forma positiva e significativa com a satisfação com a vida, florescimento humano, experiências positivas e felicidade no último mês e de forma negativa e significativa com as experiências de afetos negativos*”, conclui-se que foi apenas confirmada parcialmente, pelo que no cômputo geral a hipótese não se confirma.

A confiança tem sido utilizada como preditor de comportamentos específicos, nomeadamente como preditor da qualidade do ambiente de trabalho e do trabalho em equipa, tendo como variáveis de estudo o desempenho de tarefas, o conhecimento adquirido ou a partilha de informação (Colquitt, Scott, e Lépine, 2007; Dirks, & Ferrin, 2001; Montoro, Shih, Román, & Martínez-Molina, 2014). Contudo, raras são as investigações que estudam as variáveis preditoras da confiança em homens e mulheres. Também parece ter ficado patente no presente estudo que os participantes do sexo masculino e feminino apresentam recursos distintos no que diz respeito aos níveis de confiança generalizada. Nos homens a confiança generalizada parece ser melhor explicada pelo florescimento humano. A literatura refere que

no geral (homens e mulheres), as pessoas que apresentam maiores níveis de florescimento humano evidenciam um maior comprometimento e envolvimento pessoal, à atribuição de cariz positivo e satisfatório às atividades diárias, atribuem significados mais otimistas em relação à vida, apresentam maior capacidade de adaptação e níveis superiores de motivação, são mais resilientes, respeitadoras e apresentam sentimentos de autorrealização superiores (Keyes, 2007; Seligman, 2012). Nussbaum (2000) salienta que o crescimento humano poderá sofrer duros golpes quando existem dificuldades profissionais ou quando se está perante um divórcio, mas existem situações que poderão acentuar ainda mais a afetividade negativa ou um sentimento de isolamento como a incapacidade para trabalhar, não ter condições financeiras para poder fornecer uma refeição condigna aos seus descendentes, o analfabetismo ou a violência familiar. Se a felicidade parece estar fortemente associada ao florescimento humano, por outro lado, as pessoas não são completamente felizes. As pessoas podem usufruir de vários momentos agradáveis, de pura satisfação mas a felicidade plena e constante não existe (Diener & Diener, 1996).

Já em relação às mulheres, o nosso estudo indica que a confiança generalizada é predita pelas Experiências de Afetos Positivos. De acordo com Croson e Gneezy (2009), as mulheres demonstram ser são mais reativas e podem igualmente apresentar uma instabilidade emocional mais acentuada comparativamente com os homens em determinados contextos, contudo também tendem a ser mais dinâmicas. Eid e Diener (1999) afirmam que os afetos são um conceito pluridimensional, que se mantém estáveis ao longo do tempo e podem assumir-se como bons preditores de estados emocionais posteriores. De acordo com Biswas-Diener, Vittersø e Diener (2005) as experiências afetivas com conotação positiva sobressaem em detrimento das experiências emocionais negativas, apresentando estes resultados uma estabilidade em diversas culturas. De acordo com Diener e Diener (1996) a maioria das pessoas tendem a ser felizes e suportam esta ideia de estudos realizados em sociedades industrializadas, onde os respondentes evidenciam mais emoções positivas e índices superiores de satisfação com a vida, contudo ninguém parece ser completamente feliz e estes níveis de satisfação poderão variar tendo em conta a cultura em estudo.

O experienciar das emoções pode ser encarado como muito agradável, provocando altos níveis de satisfação, alegria e bem-estar associados à afetividade positiva. Por outro lado, experiências desagradáveis, incómodas, repugnantes que têm a capacidade de deixar a pessoa triste, infeliz, psicasténica estando normalmente associadas à afetividade negativa (Hu, & Gruber, 2008; Watson, Clark & Tellegen, 1988). Watson, Clark e Tellegen (1988)

mencionam que elevados índices de afetos negativos tendem a estar ligados à ansiedade, stresse, baixas estratégias de *coping*, já baixos níveis de afetos positivos encontram-se correlacionados com a depressão.

Johnson e Grayson (2005) adiantam que a falta de laços/ vínculos emocionais e a dificuldade de comunicação fazem perigar a manutenção das relações comprometidas. Como se referiu anteriormente, falar de confiança é falar de avaliação das circunstâncias, é filtrar a informação através dos afetos e das emoções, para além da análise cognitiva necessária. Vários estudos referem que o bem-estar subjetivo apresenta precisamente estas duas componentes, a afetiva e a cognitiva (estudadas respetivamente na presente investigação pelas escalas Experiências de Afetos Positivos e Negativos; e Satisfação com a Vida) (Diener, Lucas, & Oishi, 2001; Diener, Suh, Lucas, & Smith, 1999; Hutz, et al, 2014).

Croson e Gneezy (2009) concluíram que os participantes do sexo feminino apresentam uma propensão inferior para tomar decisões de risco mostrando-se mais cautelosas, salientando que estas decisões poderão estar associadas às emoções. Uma experiência emocional intensa pode afetar a perceção, o discernimento e a capacidade de raciocínio (Charnessa, & Gneezyb, 2012). As mulheres parecem demonstrar maiores níveis de medo e ansiedade quando lhes foi solicitado que antecipassem um resultado menos positivo resultando um investimento de risco (Charnessa, & Gneezyb, 2012; Fujita, Diener, & Sandvik, 1991).

O estudo de Niederle e Vesterlund, (2007) refere que os homens são normalmente mais competitivos que as mulheres, apresentam níveis superiores de confiança em excesso. No que ao risco e à confiança diz respeito, Arch (1993) alude que o que distingue homens e mulheres, para além de fatores emocionais parece ser a capacidade motivacional e não tanto na capacidade ou persistência em realizar determinadas tarefas.

A hipótese 4 “*H4 - É esperado que não existam diferenças na predição da confiança generalizada tendo em conta o género*”, não se confirma, uma vez que nos homens a confiança generalizada foi predita pelo florescimento humano e nas mulheres foi predita pela experiência de afetos positivos.

Conclusão

Conclusão

O presente trabalho apresenta um cariz inovador em contexto nacional. Por um lado, pretende lançar as bases para futuros estudos na área da confiança e despertar a curiosidade dos investigadores para uma temática que pode fazer a diferença tanto na vida pessoal como, em contexto organizacional e clínico.

Tendo em conta que a confiança tem sido utilizada para avaliar a qualidade do trabalho desenvolvido, o ambiente laboral, o rendimento dos colaboradores, a dificuldade ou a facilidade de se estabelecerem novos acordos ou compromisso com outras entidades e parceiros, parece-nos que a temática em termos científicos tem tido pouca relevância até ao momento em Portugal.

Conclui-se que índices inferiores de experiências de afetos negativos, associados a índices elevados de felicidade no último mês, satisfação com a vida, florescimento humano e experiências de afetos positivos poderão contribuir para níveis superiores de confiança generalizada. Esta conclusão permite-nos inferir que de certa forma a confiança generalizada se encontra ligada ao bem-estar (físico e emocional). Uma outra conclusão que podemos retirar do estudo prende-se com a explicação da confiança generalizada entre sexos. A confiança generalizada para estar mais ligada a um lado emocional nas mulheres (experiência de afetos positivos), já nos homens a dimensão que melhor a explica é o florescimento humano. De uma maneira geral não foram encontradas diferenças significativas entre géneros.

Quanto às limitações do estudo, começaríamos por referir a fraca adesão ao estudo, principalmente numa fase inicial, tendo sido necessários cerca de 6 meses para conseguir uma amostra considerada como razoável. Durante a revisão da literatura teve-se grandes dificuldades em encontrar estudos nacionais que abordassem o tema confiança. Tendo em conta a dimensão da amostra e principalmente a falta de investigações a nível nacional, a generalização dos resultados deverá ser realizada com cautela.

Mais estudos serão necessários para avaliar os níveis de confiança, principalmente em contexto nacional. Sugere-se que em futuras investigações se analise a relação entre a confiança generalizada e algumas características da personalidade, assim como o estudo de outras variáveis sociodemográficas como o nível de escolaridade, classe social ou índice remuneratório. Podendo partir do presente estudo, sugere-se que se valide uma escala de confiança para a população nacional. Para futuras investigações, sugere-se que se realize um estudo comparativo entre adolescentes, população adulta (até 65 anos) e população com mais de 65 anos no sentido de se verificar se existem diferenças entre estes grupos.

Bibliografia

- Adewoyin, O. & Vassileva, J. (2012). Recommendation, trust and reputation management in a group online mentorship system. *Computer Science*, 1, 53-58.
- Alesina, A. & Ferrara, E. (2002). Who trusts others? *Journal of Public Economics*, 85, 207-234.
- Algoe, S., & Haidt, J. (2004). *Witnessing excellence in action: The “other-praising” emotions of elevation, gratitude, and admiration*. Unpublished manuscript, University of Virginia, Charlottesville.
- American Psychological Association. (2010). *Publication manual of the American Psychological Association* (6th ed.). Washington, DC: Author.
- Arch, E. (1993). Risk-taking: a motivational basis for sex differences. *Psychological Reports*, 73 (3), 6–11.
- Bartlett., M., & DeSteno., D. (2006). Gratitude and prosocial behavior helping when it costs you. *Association for Psychological Science*, 17(4), 319-325.
- Barraza, G. & Zak, P. (2009). Empathy toward strangers triggers oxytocin release and subsequent generosity. *Annals of the New York Academy of Science*, 1167, 182–189.
- Biswas-Diener, R., Vittersø, J. & Diener, E. (2005). Most people are pretty happy, but there is cultural variation: the Inughuit, the Amish, and the Maasai. *Journal of Happiness Studies*, 6, 205-226.
- Bjornskov, C. (2003). The happy few: cross-country evidence on social capital and life satisfaction. *Kyklos*, 56, 3-16.
- Bjornskov, C. (2008). Social capital and happiness in the United States, *Applied Research in Quality of Life*, 3, 43-62.
- Bremner, J., Randall, P., Scott, T., Bronen, R., Seibyl, J., Southwick, S., Delaney, R., McCarthy, A., Charney, D., & Innis, R. (1995). MRI-based measurement of hippocampal volume in patients with combat-related posttraumatic stress disorder. *American Journal of Psychiatry*, 152, 973–981.
- Brighouse, B. & Wright, E. (2007). Strong gender egalitarianism. *Wisconsin Madison*, 1-7.
- Boone, C., Declerck, C., & Kiyonari, T. (2010). Inducing cooperative behavior among proselves versus prosocials: the moderating role of incentives and trust. *Journal of Conflict Resolution*, 54 (5), 799-824.
- Butler, J. (1991). Toward understanding and measuring conditions of trust: evolution of a conditions of trust inventory. *Journal of Management*, 17 (3), 643-663.

- Carter, N. & Weber, M. (2010). Not pollyannas: higher generalized trust predicts lie detection ability. *Social Psychological and Personality Science*, 1 (3), 274-279.
- Chang, W. (2009). Social capital and subjective happiness in Taiwan. *International Journal of Social Economics*, 36, 844-868.
- Charnessa, G. & Gneezyb, U. (2012). Strong evidence for gender differences in risk taking. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83, 50– 58.
- 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 (4), 909 –927.
- Croson, R. & Buchan, N. (2001). Gender and culture: international experimental evidence from trust games. *Gender and Economic Transactions*, 89 (2), 386-391.
- Croson, R. & Gneezy, U. (2009). Gender differences in preferences. *Journal of Economic Literature*, 47 (2), 1-27.
- Dasgupta, P. (1988). Trust as a commodity. In D. G. Gambetta (Ed.), *Trust*: 49-72. New York: Basil Blackwell.
- Deaux, K. & Farris, E. (1977). Attributing causes for one's own performance: the effects of sex, norms, and outcome. *Journal of Research in Personality*, 11(1), 59–72.
- Delhey, J., & Newton, K. (2003). Who trusts? The origins of social trust in seven societies. *European Societies*, 5, 93-137.
- Diener, E., & Biswas-Diener, R. (2008). *Happiness: unlocking the mysteries of psychological wealth*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Diener, E. & Diener, C. (1996). Most people are happy. *Psychological Science*, 7, 181-185.
- Diener, E., Emmons, R., Larsen, R., & Griffin, S. (1985). The Satisfaction With Life Scale. *Journal of Personality Assessment*, 49 (1), 71-75.
- Diener, E., Lucas, R., & Oishi, S. (2001). Subjective well-being: the science of happiness and life satisfaction. *Emotion-Focused Approaches*, 5 (III), 63-73.
- Diener, E., Suh, E., Lucas, R., & Smith, H. (1999). Subjective Well-Being: Three decades of progress. *Psychological Bulletin*, 125 (2), 276-302.
- 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. *Social Indicators Research*, 97, 143-156.
- Dirks, K., & Ferrin, D. (2001). The role of trust in organizational settings. *Organization Science*, 12 (4), 450-467.

- Eid, M. & Diener, E. (1999). Intraindividual variability in affect: reliability, validity and personality correlates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, (4), 662-676.
- Emmons, R., & McCullough, M. (2004). *The psychology of gratitude*. New York: Oxford University Press.
- Frank, B., Lambsdorff, J., & Boehm, F. (2011). Gender and corruption: lessons from laboratory corruption experiments. *European Journal of Development Research*, 23, 59–71.
- Fujita, F., Diener, E., & Sandvik, E. (1991). Gender differences in negative affect and well-being: the case for emotional intensity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61 (3), 427–434.
- Gabarro, J. (1978). *The development of trust, influence, and expectations*. In Athos, A. & Gabarro, J. (Eds.), *Interpersonal behavior*, 290-303. Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- Gierueld, J., Tilburg, T., & Dijkstra, P. (2006). Loneliness and Social Isolation. In: *Cambridge handbook of personal relationships* / A.Vangelisti and D.Pearlman, eds. Cambridge: Cambridge University Press, 2006, p. 485-500.
- Good, D. (1988). Individuals, interpersonal relations, and trust. In D. G. Gambetta (Ed.), *Trust*: 131-185. New York: Basil Blackwell.
- Goodwin, R., Cook, O., & Yung, Y. (2001). Loneliness and life satisfaction among three cultural groups. *Personal Relationships*, 8, 225–230.
- Grossman, M. & Wood, W. (1993). Sex differences in intensity of emotional experience: a social role interpretation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65 (5), 1010–1022.
- Helliwell, J. (2003). How's life? Combining individual and National variables to explain subjective well-being, *Economic Modelling*, 20, 331-360.
- Helliwell, J. & Putnam, R. (2007). Education and social capital. *Eastern Economic Journal* 63, 1-19.
- Helliwell, J., & Wang, S. (2011). Trust and wellbeing. *International Journal of Wellbeing*, 1 (1), 42-78.
- Helper, S. & Levine, D. (1992). Long-term supplier relations and product-market structure. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 8 (3), 561-581.
- 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.

- Hofstede, G. (1980). Motivation, leadership, and organization: do American theories apply abroad? *Organizational Dynamics*, 9 (1), 42-63.
- Hosmer, L. (1995). Trust: the connecting link between organizational theory and philosophical ethics. *The Academy of Management Review*, 20 (2), 379-403.
- Hu, J., & Gruber, K. J. (2008). Positive and negative affect and health functioning indicators in older adults with chronic illnesses. *Mental Health Nursing*, 29 (8), 895-911.
- Huppert, F. (2009). A new approach to reducing disorder and improving well-being. *Perspectives on Psychological Science*, 4, 108–111.
- Hutz, C., Midgett, A., Pacico, J., Bastianello, M. & Zanon, C. (2014). The Relationship of Hope, Optimism, Self-Esteem, Subjective Well-Being, and Personality in Brazilians and Americans. *Psychology*, 5, 514-522.
- Igarashi, T., Kashima, Y., Kashima, E., Farsides, T., Kim, U., Strack, F. & Yuki, M. (2008). Culture, trust, and social networks. *Asian Journal of Social Psychology*, 11, 88-101.
- Johnson, D. & Grayson, K. (2005). Cognitive and affective trust in service relationships. *Journal of Business Research*, 58, 500 – 507.
- Jones, G., & George, J. (1998). The experience and evolution of trust: implications for cooperation and teamwork. *The Academy of Management Review*, 23 (3), 531-546.
- Jøsang, A., Ismail, R., & Boyd, C. (2007). A survey of trust and reputation systems for online service provision. *Decision Support Systems*, 43 (2), 618-644.
- 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.
- Knack, S. & Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation, *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1251–1288.
- Koivumaa-Honkanen, H., Hokanen, H., Viinamäki, K., Heikkilä, J., Caprio, A., & Koskenvuo, N. (2001). Life satisfaction and suicide, a 20-year follow-up study. *American Journal of Psychiatry*, 158, 433-439.
- Kollock, P. (1994). The emergence of exchange structures: an experimental study of uncertainty, commitment, and trust. *American Journal of Sociology*, 100 (2), 313-345.
- Kosfeld, M., Heinrichs, M., Zak, P., Fischbacher, U., & Fehr, E. (2005). Oxytocin increases trust in humans. *Nature*, 435, 673-676.

- Kuroki, M. (2011). Does social trust increase individual happiness in Japan? *The Japanese Economic Review*, 62 (4), 444-459.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. & Vishny, R. (1997). Trust in large organizations. *American Economic Review*, 87 (2), 333-338.
- Lerner, J., Gonzalez, R., Small, D. & Fischhoff, B. (2003). Effects of fear and anger on perceived risks of terrorism: a national field experiment. *Psychological Science*, 14 (2), 144-150.
- Lewicki, R., Tomlinson, E. & Gillespie, N. (2006). Models of interpersonal trust development: theoretical approaches, empirical evidence, and future directions. *Journal of Management*, 32, 991-1017.
- Lewis, J. & Weigert, A. (1985). Trust as a social reality. *Social Forces*, 63 (4), 967-985.
- Lieberman, J. (1981). *The litigious society*. New York: Basic Books.
- Lundeberg, M., Fox, P., & Punccohar, J. (1992). Highly confident but wrong: gender differences and similarities in confidence judgments. *Journal of Educational Psychology*, 86 (1), 114-121.
- Maroco, J. (2007). *Análise estatística: com utilização do SPSS* (3.^a Ed.). Lisboa: Edições Sílabo.
- Mayer, R., Davis, J., & Schoorman, D. (1995). An Integrative Model of Organizational Trust. *The Academy of Management Review*, 20 (3), 709-734.
- McCullough, G., Heubner, E. & Laughlin, J. (2000). Life events, self-concept, and adolescents' positive subjective well-being (Abstract). *Psychology in the Schools*, 37, 281-291.
- McCullough, M., Kilpatrick, S., Emmons, R., & Larson, D. (2001). Is gratitude a moral affect? *Psychological Bulletin*, 127, 249-266.
- McCullough, M., & Tsang, J. (2004). Parent of the virtues? The prosocial contours of gratitude. In R.A. Emmons & M.E. McCullough (Eds.), *The psychology of gratitude* (pp. 123-141). New York: Oxford University Press.
- McKnight, H., & Chervany, N. (1996). The meanings of trust. *School of Management*, 1-86.
- McKnight, D., Cummings, L. & Chervany, N. (1998). Initial trust formation in new organizational relationships. *Academy of Management Review*, 23 (3), 473-490.
- Merolla, J., Burnett, G., Pyle, K., Ahmadi, S., Zak, P. (2013). Oxytocin and biological basis for interpersonal and political trust. *Political Behavior*, 35 (4), 753-776.

- Montoro, A., Shih, P., Román, M., & Martínez-Molina, A. (2014). Spanish adaptation of Yamagishi General Trust Scale. *Anales de Psicología*, 30 (1), 302-307.
- Neto, F., Barros, A., & Barros, J. (1990). Atribuição de responsabilidades e locus de controlo. *Psiquiatria Clínica*, 11 (1), 47-54.
- Niederle, M. & Vesterlund, L. (2007). Do women shy away from competition? Do men compete too much? *Quarterly Journal of Economics*, 122 (3), 1067–1101.
- Nowack, K. (2009). The neurobiology of leadership: why women lead differently than men. I Congreso Internacional de Liderazgo Femenino, Barcelona, Espanha.
- Olf, M., Frijling, J., Kubzansky, L., Bradley, B., Ellenbogen, M., Cardoso, C., Bartz, J., Yee, J., & Zuiden, M. (2013). The role of oxytocin in social bonding, stress regulation and mental health: An update on the moderating effects of context and interindividual differences. *Psychoneuroendocrinology*, 38 (9), 1883-1894.
- Oxley, D., Smith, K., Alford, J., Hibbing, M., Miller, J., Scalora, M., Hatemi, P., & Hibbing, J. (2008). Political attitudes vary with physiological traits. *Science*, 321 (5896), 1667–1670.
- Pereira, A. (2008). *Guia prático de utilização de SPSS – Análise de dados para Ciências Sociais e Psicologia* (7.^a Ed.). Lisboa: Edições Sílabo.
- Putnam, R. (1995). Tuning in, tuning out: the strange disappearance of social capital in America. *Political Science and Politics*, 28 (4), 664-683.
- Ram, R. (2010). Social capital and happiness: additional Cross-Country evidence. *Journal of Happiness Studies*, 11, 409-418.
- Rau, H. (2011). Trust and trustworthiness - a survey of gender differences. *Duesseldorf Institute for Competition Economics*, 1-22.
- Ring, P. & Ven, A. (1992). Structuring cooperative relationships between organizations. *Strategic Management Journal*, 13, (7), 483-498.
- Rompf, S. (2012). *Trust and rationality: an integrative framework for trust research*. Mannheim: Springer VS.
- Ryff, C., & Singer, B. (1996). 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.
- Sako, M. (1991). The role of “trust” in Japanese buyer-supplier relationships. *Ricerche Economiche*, 45, 449-474.

- Savolainen, T., Lopez-Fresno, P. & Ikonen, M. (2014). Trust-communication dyad in workplace relationships – findings from a qualitative study of trust violation and breach. *Business School*, 1, 190-198.
- Seligman, M. (2012). *A vida que floresce*. Alfragide: Estrela polar.
- Sitkin, S. & Pablo's, A. (1992). Reconceptualizing the determinants of risk behavior. *Academy of Management Review*, 17 (1), 9-38.
- Sitkin, S. & Roth, N. (1993). Explaining the limited effectiveness of legalistic “remedies” for trust/distrust. *Organization Science*, 4 (3), 367-392.
- Sullivan, J. & Peterson, R. (1982). Factors associated with trust in Japanese-American joint ventures. *Management International Review*, 22, 30-40.
- Tov, W., & Diener, E. (2008). 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. (1999). Trust but verify: social capital and moral behavior. *Social Science Information*, 38, 29-56.
- Uslaner, E. (2002). *The moral foundations of trust*. Cambridge: Cambridge University Press).
- Uslaner, E. (2008). Where you stand depends upon where your grandparents sat: the inheritability of generalized trust. *Public Opinion Quarterly*, 72, 725-740.
- Ward, P. & Meyer, S. (2009). Trust, social quality and wellbeing: a sociological exegesis. *Development and Society*, 38 (2), 339-363.
- Watson, D., Clark, L., Tellegen, A. (1998). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: the PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 1063-1070.
- Yamagishi, T. (1988). The provision of a sanctioning system in the United States and Japan. *Social Psychology Quarterly*, 51 (3), 265–271.
- Yamagishi, T., Cook, K & Watabe, M. (1998). Uncertainty, trust and commitment formation in the United States and Japan. *The American Journal of Sociology*, 104 (1), 165-194.
- Yamagishi, T. & Kiluchi, M. (1999). Trust, gullibility, and social intelligence. *Asian Journal of Social Psychology* 2, 145-161.
- Yamagishi, T., & Yamagishi, M. (1994). Trust an commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, 18 (2), 129-166.

- Yip, W., Subramanian, S., Mitchell, A., Lee, D., Wang, J. & Kawachi, I. (2007). Does social capital enhance health and well-being? Evidence from rural China. *Social Science & Medicine*, 64, 35-49.
- Zack, P. & Fakhar, A. (2009). Neuroactive hormones and interpersonal trust: international evidence. *Economics and Human Biology*, 4, 412-429.
- Zak, P. (2008). The neurobiology of Trust. *Scientific American*, 88-95.
- Zak, P., & Knack, S. (2001). Trust and growth. *The Economic Journal*, III, 295-321.
- Zak, P., Kurzband, R. & Matzner, W. (2005). Oxytocin is associated with human trustworthiness. *Hormones and Behavior*, 48, 522 – 527.
- Zand, D. (1972). Trust and managerial problem solving. *Administrative Science Quarterly*, 17, 229-239.

Anexos

Versão: A. Baptista & A. Almeida 2013

Data____/____/____

Solicitamos a sua colaboração para uma investigação que tem como objetivo 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: ☐₁ Masculino ☐₂ Feminino

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

4. IDADE: _____ Anos 5. PROFISSÃO: _____

6. N.º ANOS DE ESCOLARIDADE: _____ 7. CURSO: _____

8. RELIGIÃO: _____ 9. ETNIA: _____

10. Pensa que as pessoas da sua vizinhança (no seu bairro) podem confiar umas nas outras? Responda fazendo uma cruz em cima de um dos números da seguinte escala:

1	2	3	4
Não	De algum modo não	De algum modo sim	Sim

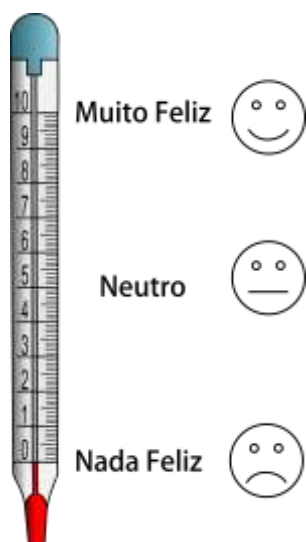
I - Responda a cada uma das seguintes perguntas indicando o seu grau de concordância com cada frase. Faça uma cruz (X) em cima de um dos números da escala de 1 (Discordo fortemente) a 5 (Concordo fortemente) que está à frente de cada frase.

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

1.	A maioria das pessoas são basicamente honestas	1	2	3	4	5
2.	A maioria das pessoas são de confiança	1	2	3	4	5
3.	A maioria das pessoas são basicamente boas e generosas	1	2	3	4	5
4.	A maioria das pessoas confia nos outros	1	2	3	4	5
5.	Eu confio nos outros	1	2	3	4	5
6.	A maioria das pessoas responderá do mesmo modo quando é confiada pelos outros	1	2	3	4	5

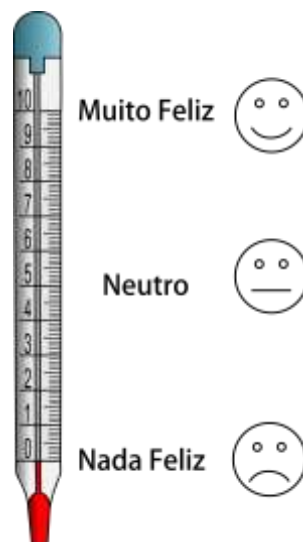
II - Avalie a sua FELICIDADE NO MOMENTO ACTUAL no momento em que está a preencher o questionário, e faça igualmente uma estimativa da sua **FELICIDADE NO ÚLTIMO MÊS**. Para responder escreva um número de 0 a 10 no espaço abaixo do **TERMÓMETRO A** e outra no espaço por baixo do **TERMÓMETRO B**.

**TERMÓMETRO A
FELICIDADE ACTUAL**



FELICIDADE ACTUAL _____
(0 - 10)

**TERMÓMETRO B
FELICIDADE ÚLTIMO MÊS**



FELICIDADE ÚLTIMO MÊS _____
(0 - 10)

III. 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

IV - 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

V - 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 4 5

MUITO OBRIGADO PELA SUA COLABORAÇÃO