



INTERAÇÕES ENTRE DESCONFIANÇA INTERPESSOAL E DESIGUALDADE ECONÔMICA NO BRASIL

Paulo Roberto Grangeiro Rodrigues¹

Resumo

Há correlações positivas estáveis e duradouras entre a desigualdade econômica conforme medida no índice de Gini (medida de desigualdade de renda da população) e o nível de (des)confiança interpessoal medido nas pesquisas do WVS – World Values Survey (medida com uma única pergunta), desde 1995. O Brasil está sempre entre os primeiros nas duas medidas. A desconfiança interpessoal é fator que prejudica o capital social das pessoas, assim como o capital humano da sociedade e, conseqüentemente, a economia do país. Pesquisadores buscam os determinantes da desconfiança interpessoal, e avaliam fatores como renda, educação, “raça”, etnia e sexo, no entanto, no caso do Brasil, nenhum fator isolado explica os altos níveis de desconfiança interpessoal, apontando para um “efeito país”. Nesta pesquisa argumentamos que se trata de um fator de personalidade que, no entanto, não tem base temperamental, mas resulta das experiências pessoais e da aprendizagem social, vividas coletivamente em um ambiente social de desigualdade e violência extremas, favorecendo a ansiedade e as estratégias ilusórias para se lidar com ela. Usamos o Questionário dos 16 Fatores de Personalidade em uma amostra de

Recebimento: 23/5/2017 • Aceite: 7/6/2017

¹ Doutor em Psicologia Social pela Universidade de São Paulo (USP). Professor do Mestrado em Gestão e Desenvolvimento Regional da Universidade de Taubaté, Taubaté – SP, Brasil. E-mail: paulo.grangeiro@unitau.com.br

estudantes brasileiros para demonstrar essa afirmação com a dimensão Desconfiança. Os resultados das análises mostraram que o grupo dos que conhecem a astrologia dos signos é significativamente mais desconfiado do que o grupo que desconhece, apontando que aqueles se utilizam do conhecimento para tentar prever e se prevenir quanto ao comportamento dos outros. Para a diminuição da desigualdade, portanto, não bastam as intervenções econômicas, exige-se intervenção psicossocial que diminua progressivamente o nível de desconfiança interpessoal.

Palavras-chave: Capital social. Confiança. Índice de Gini. Desigualdade. Questionário dos dezesseis fatores de personalidade. Sociedade brasileira.

INTERACTIONS BETWEEN INTERPERSONAL DISTRUST AND ECONOMIC INEQUALITY IN BRAZIL

Abstract

There are stable and enduring positive correlations between economic inequality as measured by the Gini coefficient (measure of population income inequality) and the level of interpersonal dis(trust) as measured by WVS-World Values Survey (1995). Brazil is always among the first in both measures. Interpersonal distrust is a factor that damages the social capital of people, as the human capital of society, and consequently the country's economy. Researchers seek the determinants of interpersonal distrust, and evaluate factors such as income, education, "race", ethnicity and sex, however in the case of Brazil no single factor explains the high levels of mistrust, pointing to a "country effect". In this research we argue that it is a personality factor that, however, has no temperamental basis, but results from personal experiences and social learning, lived collectively in a social environment of extreme inequality and violence, promoting the anxiety and illusory strategies for coping with it. We used the Questionnaire of the 16 Personality Factors in a

sample of Brazilian students to demonstrate this statement with the dimension of distrust, where the group of those who know the astrology of the signs is significantly more suspicious than the group that does not know, indicating that they use this Knowledge to try to predict and prevent the behavior of others. For the reduction of inequality, therefore, economic interventions are not enough, it requires psychosocial intervention that progressively reduces the level of interpersonal mistrust.

Keywords: Brazilian society. Trust. Gini coefficient. Inequality. 16PF. Social capital.

O papel socioeconômico da confiança interpessoal

A confiança interpessoal é uma variável psicológica fundamental, de interface entre a Psicologia Social, a Economia e a Ciência Política. Na Psicologia é medida como uma dimensão interpessoal de personalidade, sendo medida no Brasil em alguns testes: 16 PF – Questionário dos Dezesesseis Fatores de Personalidade (Desconfiança, fator primário componente da Ansiedade) (RUSSELL, KAROL, 1999), CPS – Comrey Personality Scales (Confiança, fator isolado) (COSTA, 2003), BFP – Bateria Fatorial de Personalidade (Confiança nas pessoas, fator primário componente negativo da Socialização) (NUNES, HUTZ, NUNES, 2010).

Em sua origem, as pesquisas sobre confiança desenvolveram-se inicialmente no campo da psicologia social, a qual associou a chamada confiança interpessoal generalizada a traços de personalidade dos indivíduos, a exemplo de tendências misantrópicas ou de disposição para o convívio social [...]” (MOISÉS, 2005, p. 39)

No entanto, esse mesmo autor, com foco na ciência política, traça uma crítica à utilidade desta abordagem “sócio-psicológica” para a confiança política, afirmando que:

Por outra parte, admitindo-se que a confiança seja, de fato, um traço do caráter dos indivíduos, seria de se esperar uma associação consistente entre confiança social e confiança política, mas isso encontrou pouca sustentação em pesquisas que mostraram que as pessoas expressam diferentes formas de confiabilidade, as quais são independentes entre si, ou seja, os indivíduos que confiam uns nos outros ou em organizações sociais não apresentam, necessariamente, sinais de confiança em políticos ou em instituições públicas. (NEWTON e NORRIS, 2000 apud MOISÉS, 2005, p. 49)

O autor endossa uma concepção de personalidade como um conjunto de traços adquiridos na infância das pessoas, o que não corresponde a todas as concepções que se pode ter sobre personalidade em Psicologia

(RUSSELL; KAROL, 1999). Porém aqui também nos afastamos da abordagem da confiança política e vamos ter o foco na abordagem aplicável à Economia.

Estudos sobre essa variável têm sido feitos nos três campos, sem, no entanto, encontrarmos muitos estudos na interface, fazendo correlações entre as medidas de confiança (ou desconfiança) interpessoal e variáveis econômicas. O trabalho de Pedro Oliveira aborda pioneiramente esta questão:

No Brasil, estudos econômicos acerca da confiança ainda são um pouco escassos e, na Economia, como um todo, os estudos recentes acerca da confiança concentram-se na área de crescimento econômico. Contudo, se confiança interpessoal afeta o desempenho dos países, é legítimo questionar-se sobre quais motivos levam os indivíduos de determinados países confiarem em seus compatriotas e em outros países não. (Oliveira, 2008, p. 13)

Entende-se que a confiança interpessoal serve como uma variável representante – ou uma *proxy* – do que se entende por “capital social”, que foi definido inicialmente por Bourdieu como “[...] o agregado dos recursos reais ou potenciais que estão ligados à posse de uma rede duradoura de relações mais ou menos institucionalizadas de conhecimento mútuo ou reconhecimento (BOURDIEU, 1985, p. 248). O autor chega a afirmar “[...] os lucros que resultam da adesão a um grupo são a base da solidariedade que os torna possíveis (BOURDIEU, 1985, p. 249). Mais recentemente também foi definido como: “[...] um insumo produtivo constituído da habilidade de o indivíduo auferir renda adicional por fazer parte de uma determinada estrutura social ou rede social.” (PORTES, 1998 apud OLIVEIRA, 2008). Esse, por sua vez quanto mais disseminado em uma dada população, mais leva ao desenvolvimento econômico (KNACK & KEEFER, 1997). Evidentemente a desconfiança interpessoal dificulta e encarece a ampliação do capital social.

Mas de que modo a confiança interpessoal pode favorecer diretamente o desenvolvimento econômico? Knack e Keefer descreveram os meios pelos quais a confiança interpessoal afeta o desempenho econômico: os indivíduos gastam menos recursos para proteger-se de serem explorados em transações econômicas, em sociedade de alto nível de confiança interpessoal. Há menos contratos escritos e menos litígios. Os indivíduos dispõem menos recursos para

protegerem-se – taxas, subornos, serviços e equipamentos de proteção contra violações do seu direito de propriedade. Também a baixa confiança desencoraja a inovação, dificulta o crédito e os financiamentos. Quando há mais confiança interpessoal, os agentes do governo ganham mais credibilidade, promessas de estabilidade econômica ganham mais credibilidade. Assim os investimentos de longo prazo são estimulados, especialmente os da área tecnológica que precisam de tempo para serem otimizados. Favorece-se também a acumulação do capital humano: o crédito ou o investimento para os mais pobres estudarem e se especializarem traz retornos futuros para a sociedade. Finalmente, as decisões de contratação de trabalhadores são menos influenciadas por laços familiares ou conhecimento pessoal, e mais em credenciais educacionais, que passam a ser crescentemente estimuladas (Knack & Keefer, 1997).

Em função dessas relações, Zac e Knack operacionalizam a “confiança interpessoal” como: “o tempo agregado que os agentes não gastam verificando as ações de outros” (ZAC, KNACK, 2001, p. 303 apud OLIVEIRA, 2008). Estes autores mediram a correlação positiva entre confiança e instituições formais, informais e salários; e correlação negativa com “heterogeneidade populacional” medida por meio de: coeficiente de Gini para desigualdade de renda, coeficiente de Gini para a concentração fundiária, “intensidade de discriminação econômica (uma medida subjetiva), homogeneidade étnica” (Oliveira, 2008, p. 45). Assim, há uma relação entre a desconfiança e as desigualdades entre as pessoas.

A desigualdade econômica e a confiança interpessoal

Jordahl (2007) explorou as correlações entre desigualdade (dados de por volta de 1995) e confiança (dados colhidos entre 1997 e 2001) em 75 países, encontrando forte correlação negativa ($r = - 0,47$): “... fourth wave of the World Values Survey the share of trusting people ranges between 3 percent in Brazil and 67 percent in Denmark. Economic inequality varies almost as widely.” (2007, p. 9). Ali o Brasil aparece como o país de menor nível de confiança interpessoal (*Trust*), e só atrás do Zimbábue em desigualdade de renda (*Income inequality* (Gini)), praticamente empatado com África do Sul.

Oliveira relacionou variáveis demográficas com a desconfiança interpessoal entre brasileiros, medida por meio da questão traduzida da aplicada no World Values Survey - WVS: “De uma maneira geral, você diria que se pode confiar na maioria das pessoas ou que sempre é

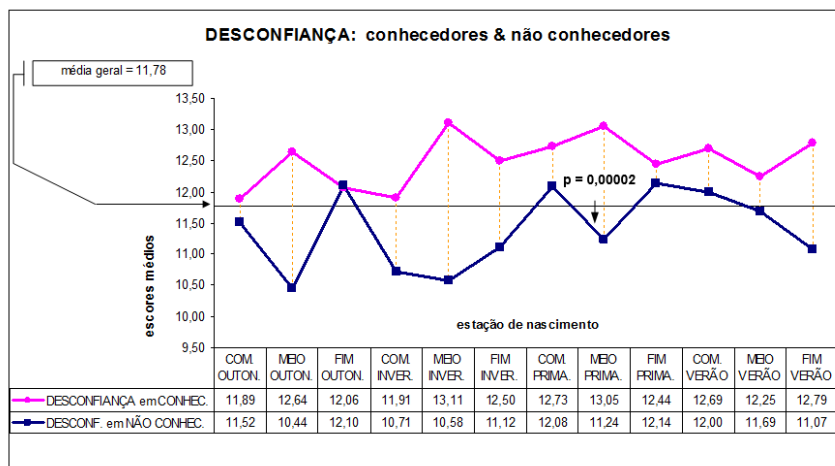
preciso ser bastante cuidadoso ao lidar com outras pessoas? ²” (OLIVEIRA, 2008, p. 59).

Ao buscar os determinantes, obteve resultados nulos de correlação, chegando à conclusão do “efeito país”: “O fato é: independentemente de raça, sexo, educação ou renda, em geral, as pessoas no Brasil não confiam nos demais.” (OLIVEIRA, 2008, p. 116). Com isso, o autor afirma a irrelevância dessas variáveis, em comparação com o fato de se viver na sociedade de um país: essa vai determinar o nível da desconfiança das pessoas que ali vivem.

Ao encontro dessas mensurações de confiança, em uma pesquisa realizada em 2004 com o Questionário dos 16 Fatores de Personalidade - 16 PF, com o objetivo de avaliar a teoria astrológica da personalidade, encontrou-se em uma amostra de estudantes universitários da região do Vale do Paraíba níveis diferenciados de desconfiança entre grupos, no caso entre *conhecedores* e *não conhecedores* da astrologia dos próprios signos: os *conhecedores* são mais desconfiados do que os *não conhecedores*, e ambos, confirmando as outras mensurações anteriores no Brasil, com alto nível de desconfiança em comparação com a amostra norte-americana (RODRIGUES, 2004). O questionário assume que desconfiança (*Suspiciousness / Vigilance*) é a tendência da pessoa “[...] a ser suspeitosa, a levantar dúvidas, a desconfiar”. “[...] é obstinada em suas opiniões – não confia nos outros – e interessada na vida mental, interior [dos outros]” (ANDRADE, ALVES, 1993, pp. 19-27). Geralmente leva a agir de caso pensado.

² “Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you need to be very careful in dealing with people?” Respostas possíveis: “Most people can be trusted”, “Don’t Know” and “Can’t be too careful”.

Figura 1: Comparação de médias em Desconfiança entre conhecedores e não conhecedores das características astrológicas



O dado que se destaca na Figura 1 é que todas as médias dos *conhecedores* de astrologia, com a exceção daquela do Fim do Outono, ficam acima das correspondentes do grupo dos *não conhecedores* de astrologia. É uma diferença muito significativa, como se lê nas Tabelas 1 e 2.

Tabela 1: Desconfiança & Conhecimento de Astrologia

RESUMO				
Grupo	Contagem	Soma	Média	Variância
DESCONFIANÇA em conhecedores	208	2598	12,49	7,71971
DESCONFIANÇA em não conhecedores	381	4342	11,40	9,01357

Tabela 2: ANOVA

Fonte da variação	SQ	gl	MQ	F	Valor P	F crítico
Entre grupos	161,04774	1	161,04774	18,82	0,00002	3,85735
Dentro dos grupos	5023,1356	587	8,55730			
Total	5184,1833	588				

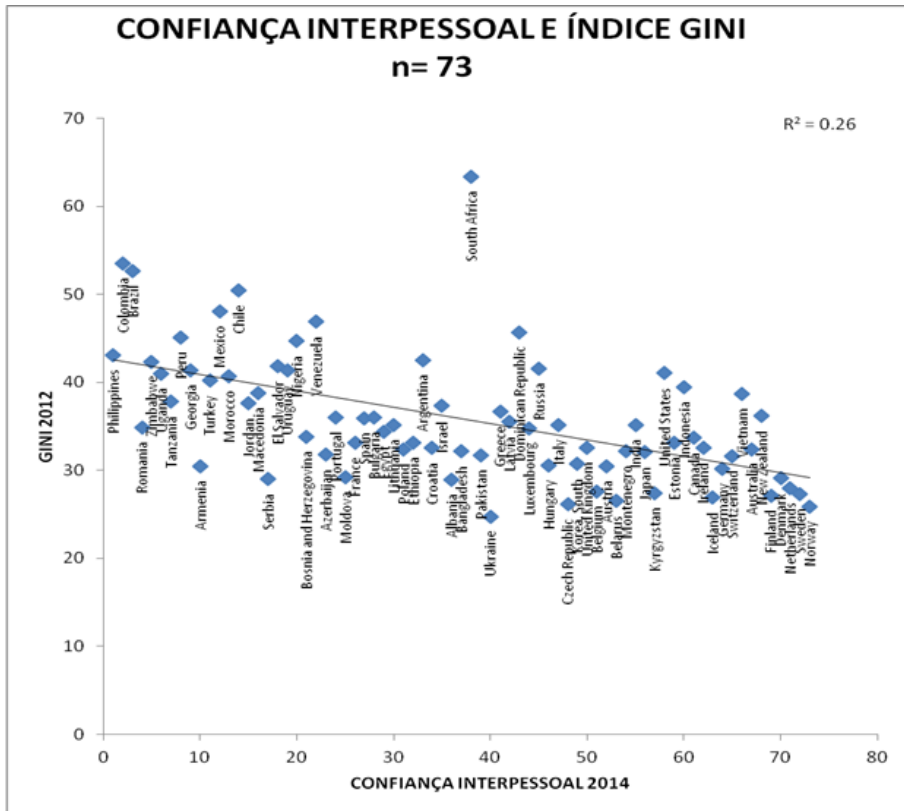
De fato a média geral em Desconfiança da primeira padronização brasileira (em 1962) é igual a 10,90 e desvio padrão igual a 3,3; a média geral da amostra atual = 11,81. O teste T de comparação das médias dos conhecedores com a média geral da amostra ($t = -3,00407$, $p = 0,003$) nos confirma essa diferença, permitindo supor que o grupo de *conhecedores* se afasta para cima da média dos brasileiros,

o que é apoiado pela sua diferenciação altamente significativa do grupo de *não conhecedores*.

A correlação duradoura entre desconfiança interpessoal e desigualdade

Os resultados quanto à desconfiança interpessoal foram interpretados numa tese (RODRIGUES, 2004) como expressão de um fator social – as relações sociais e a violência decorrente no Brasil – na construção do fator de personalidade, por sua vez certamente fruto das experiências interpessoais ou vicárias dos estudantes universitários que compuseram a amostra. Para apoiar a estabilidade e a duração da relação entre a desigualdade econômica e a desconfiança, mostramos aqui na Figura 2 um gráfico de correlação entre os dois fatores, medidos em 73 países em 2005 ($r = - 0,52$; $p = 0,000002$). Vemos ali que o Brasil tem o segundo maior nível de desigualdade e o menor nível de confiança interpessoal.

Figura 3: Correlação entre confiança interpessoal e índice de Gini em 2014



Dada a coerência entre o alto nível de desconfiança no Brasil e o que foi medido na amostra citada (RODRIGUES, 2004), pode-se afirmar que a desconfiança interpessoal na amostra tem alta correlação com a desigualdade medida no índice de Gini, e suas consequências psicossociais. O fato de os conhecedores serem ainda mais desconfiados indica a função que a crença nos fatores astrológicos – na definição da personalidade e consequentemente na suposta previsibilidade do comportamento – tem como fator de *coping* para este grupo, uma forma de lidar com a alta desconfiança interpessoal e a ansiedade que esta alimenta. Podemos entender também que a condição de alta desigualdade socioeconômica em um país relaciona-se também com a tendência a se criarem e preservarem formas supersticiosas de compreensão da realidade, como a crença forte nos signos astrológicos e seus efeitos. Ao mesmo tempo em que se tem desconfiança dos outros

de forma generalizada no Brasil, temos a forte “confiança” em fatores ideológicos, para se lidar com a ameaça que o outro, imprevisível, representa.

Com esses dados podemos reinterpretar a afirmação de Oliveira (2008) sobre o “efeito país”, com base nos estudos sociológicos de Jessé de Souza (2004, 2005), de modo a entender que há predominantemente desconfiança mútua entre os estratos econômicos muito distantes entre si (do modo que o Índice de Gini aponta), assim como os da “elite” predominantemente autodeclarada “branca” e da “classe trabalhadora” predominantemente autodeclarada “preta” ou “parda”. As personalidades, em seu aspecto interpessoal, se constituem nas relações sociais. A desigualdade econômica, ao se conservar nas diferenças raciais, promove na socialização das pessoas (BERGER; LUCKMANN, 1974) a desconfiança mútua que tanto prejudica o desenvolvimento econômico do país, mesmo quando em pleno regime democrático e no capitalismo mais liberal que predomina aqui. Confirma-se de fato o “efeito país”.

Considerações finais

E a possibilidade de mudança desse quadro no Brasil? Entende-se que se pode promover o desenvolvimento socioeconômico, e a consequente diminuição da desigualdade, por políticas econômicas com esse objetivo, no entanto não se pode deixar de intervir no aspecto psicossocial, visando diminuir a desconfiança interpessoal generalizada. Conforme já apontado por Souza, em seus estudos sobre desigualdade:

[...] no Ocidente passa a ser o compartilhamento de uma determinada estrutura psicossocial o fundamento implícito do reconhecimento social. É essa estrutura psicossocial o pressuposto da consolidação de sistemas racionais-formais como mercado e Estado e, depois, produto principal da eficácia combinada dessas instituições (2004, p. 83).

A Psicologia Social aplicada há tempos estuda as teorias e meios para esta intervenção psicossocial, desde os estudos pioneiros de Morton Deutsch e Mary Evans Collins sobre habitação interracial (1951), e de Muzafer Sherif et al. (1961) sobre o efeito do contato entre grupos de pré-adolescentes – em igualdade de status – na redução do preconceito. Um resultado muito replicado e confirmado na meta-análise de Pettigrew e Tropp abrangendo 515 estudos (2006). O

preconceito implica em valorizações negativas do grupo alvo identificado por meio dos estereótipos (RODRIGUES; ASSMAR; JABLONSKI, 2000). A redução do preconceito por meio do contato pessoal que dissolve os estereótipos conduz à redução da desconfiança. Ainda que a exata relação entre estas dimensões no Brasil precise ser mais bem estabelecida, pode-se mesmo considerar a desconfiança como variável *proxy* do preconceito.

É necessária, nas políticas de Estado, uma estratégia inclusiva, desde a escola pública, em lugar do assistencialismo / populismo:

Em nenhuma das sociedades modernas, que logrou homogeneizar e generalizar, em medida significativa, um tipo humano para todas as classes, como uma pré-condição para uma efetiva e atuante ideia de cidadania, conseguiu este intento como efeito colateral unicamente do desenvolvimento econômico. (SOUZA, 2005, p. 67)

Sabe-se o quanto uma educação fundamental pública e universal de alta qualidade promove também – por meio do convívio e das intervenções pedagógicas relativas à unidade na diversidade – a confiança interpessoal entre estudantes de diversas origens econômicas e étnicas. Também se sabe que a não segregação em grupos de moradias – o que ocorre por renda e/ou por etnia – traz efeitos favoráveis ao espírito de fraternidade e à solidariedade entre as comunidades envolvidas. Para apoio a estes processos, não se pode esquecer da atuação da Psicologia Comunitária (CAMPOS, 1998).

Como sugestão para novos estudos, temos a indicação de se avaliar o efeito da política de transferência de renda no nível da desconfiança individual nas comunidades envolvidas no Brasil. Também se pode pensar em avaliar a desconfiança interpessoal nos municípios ou bairros onde há predominantemente escolas públicas de alta qualidade segundo índices nacionais, e as decorrentes consequências econômicas, em estudos descritivos e posteriormente longitudinais.

Referências

ANDRADE, E. M.; ALVES, D. G. **Questionário de 16 Fatores de Personalidade. Manual Abreviado (01.05)**. CEPA: Rio de Janeiro, 1993.

- BERGER, P.; LUCKMANN, T. **A construção social da realidade**: tratado de sociologia do conhecimento. Petrópolis: Vozes, 1974.
- BOURDIEU, P. O capital social – notas provisórias. In: CATANI, A.; NOGUEIRA, M. A. (Orgs.) **Escritos de Educação**. Petrópolis: Vozes, 1998.
- CAMPOS, R. H. de F. (Org.) **Psicologia Social Comunitária**: da solidariedade à autonomia. Petrópolis: Vozes, 1998.
- COSTA, F. R. **CPS - Escalas de Personalidade de Comrey**: Manual. 2. ed. São Paulo: Vetor, 2003.
- HARDOOM, D. **Uma economia para os 99%**. Oxford: Oxfam International, 2017. DOI: 10.21201/2017.8616.
- JORDAHL, H. **Inequality and Trust**. Working Paper No. 715. Stockholm: Research Institute of Industrial Economics, 2007.
- KNACK, S.; KEEFER, P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 112, n. 4, p. 1251-1288, nov. 1997.
- LAZZARINI, S. G.; MADALOZZA, R.; ARTES, R.; SIQUEIRA, J. O. **Measuring trust**: An experiment in Brazil. Inspere Working Paper WPE: 049/2004. São Paulo: IBMEC, 2004.
- MOISÉS, J. Á. A desconfiança nas instituições democráticas. **Opinião Pública**, Campinas, v. 11, n. 1, Mar. 2005. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-62762005000100002&lng=en&nrm=iso> Acesso em 03 Mar. 2011. doi: 10.1590/S0104-62762005000100002.
- NUNES, C. H. S. da S.; HUTZ, C. S.; NUNES, M. F. O. **Bateria Fatorial de Personalidade (BFP)**: Manual técnico. São Paulo: Casa do Psicólogo, 2010.
- OLIVEIRA, P. R. de. **Um estudo dos determinantes da confiança interpessoal e seu impacto no crescimento econômico**. Dissertação de mestrado. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP, Ribeirão Preto, 2008.
- PETTIGREW, T. F.; TROPP, L. F. A Meta-Analytic Test of Intergroup Contact Theory. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 90, n. 5, p. 751-783, 2006.
- PORTES, A. Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. **Annual Review of Sociology**, 24, pp. 1-24, 1998.

RODRIGUES, P. R. **Astrologia e personalidade: o efeito do conhecimento das características do signo solar em variáveis medidas pelo 16 PF**. São Paulo: USP. Tese de Doutorado, 2004.

RODRIGUES, A.; ASSMAR, E. M. L.; JABLONSKI, B. **Psicologia Social**. Petrópolis: Vozes, 2000.

RUSSELL, M. T., KAROL, D. L. **16PF, quinta edição: manual**. Rio de Janeiro: CEPA, 1999.

SHERIF, M. et al. **Intergroup Conflict and Cooperation: The Robbers Cave Experiment**. Oklahoma: Institute of Group Relations, the University of Oklahoma, 1961.

SOARES, Sergei Suarez Dillon. O ritmo na queda da desigualdade no Brasil é aceitável? **Revista de Economia. Política**. São Paulo, v. 30, n. 3, p. 364-380, set. 2010. Disponível em http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-31572010000300001&lng=pt&nrm=iso Acesso em 17 maio 2016. <http://dx.doi.org/10.1590/S0101-31572010000300001>.

SOUZA, Jessé. A gramática social da desigualdade brasileira. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**. São Paulo, v. 19, n. 54, p. 79-96, fev. 2004.

Disponível em http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-69092004000100005&lng=pt&nrm=iso. Acesso em 14 abril 2017. <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-69092004000100005>.

SOUZA, Jessé. Raça ou classe? Sobre a desigualdade brasileira. **Lua Nova**, São Paulo, n. 65, p. 43-69, ago. 2005.

Disponível em http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-64452005000200003&lng=pt&nrm=iso. Acesso em 14 abril 2017. <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-64452005000200003>.

UNU-WIDER. WIID – **World Income Inequality Database**. Disponível em: <https://www.wider.unu.edu/project/wiid-world-income-inequality-database>. Acesso em mar 2017.

ZAK, Paul J.; KNACK, S. Trust and Growth. **The Economic Journal**, v. 111, n. 470, p. 295-321, abr. 2001.