

A Confiança como Alicerce para a Construção do Capital Social

AUTORAS

ANA MÁRCIA BATISTA ALMEIDA

Universidade Federal do Piauí
aaninhama@yahoo.com.br

FÁTIMA REGINA NEY MATOS

Universidade Federal de Pernambuco
fneymatos@globo.com

MILKA ALVES CORREIA

UFAL
correiamilka@hotmail.com

Resumo

O objetivo deste trabalho é procurar analisar a confiança enquanto conceito polissêmico – típico das discussões situadas na pós-modernidade (BARBOSA, 2003) -, em que diferentes acepções e níveis de análise - individual, organizacional e social – são propostos e se complementam, sendo facilitados quando é construído o capital social. Os conceitos de capital social e confiança vêm sendo construídos sobre a sua *práxis* e torna-se importante qualquer estudo que venha contribuir para um melhor embasamento teórico que busque uma ruptura com o senso comum e com a prática empírica, tendo em vista que palavras que se tornam modismos tendem a ser transformadas em panacéia para qualquer problema organizacional (WOOD JÚNIOR, 1999). Neste ensaio buscar-se-á teorizar sobre as categorias capital social e confiança apenas no sentido de contribuir para o acervo de conhecimento sobre o assunto, não havendo em nenhuma instância a pretensão de construir uma nova teoria. Metodologicamente trata-se tão somente de um estudo bibliográfico ainda insipiente, pois a construção da confiança é um processo incerto nas interações entre os indivíduos, sendo negociada a todo o momento, a partir da historicidade da relação, apresentando-se como algo temporário e dependente de fatores situacionais (BARNES, 1986).

Palavras-chave: confiança, laços informais sociais e capital social.

Abstract

The aim of this work is to analyze trust as a polissemic concept – characteristic at discussions post modernity (BARBOSA, 2003) – in which different meanings and level of analyses – individual, organizational and social - are proposed and supplement, when it is constructed social capital. The concepts of social capital and trust have been constructed about their praxis and it is relevant any study that brings contribution to a better theoretical base and tries to breaks up with common sense and with empirical practice, once that words which became modism tends to be transformed in panacea for organizational problems (WOOD JUNIOR, 1999). The present essay theorizes about the categories social capital and trust, seeking for contributing for knowledge about the subject, there was no intention to present a new theory. Methodologically it is only and incipient bibliographical study, because the process of building trust is uncertain at the interactions between individuals, being negotiated at every moment, from the historicity of relation, presented like something temporary and dependent from situational factors.

Introdução

Quando denunciou a sua presença na Terra, o homem já fazia uso de ferramentas e produzia o fogo, conhecia uma rudimentar tecnologia e, como participante de um grupo, provavelmente havia desenvolvido a confiança como base primordial para os relacionamentos com outros indivíduos ou grupos. De acordo com Gerbner (1973) foi o desenvolvimento dos recursos de confiança, colaboração e comunhão que possibilitaram as transformações que culminaram com o surgimento do *Homo Sapiens*.

Reunido em grupo, o homem criou as tecnologias da inteligência, a linguagem, a arte, a política, um acervo de conhecimento acumulado. Arendt (2000, p. 31) afirma que "todas as atividades humanas são condicionadas pelo fato de que os homens vivem juntos". Somente em grupos, o homem conseguiu sobreviver a um ambiente inóspito e construir as grandes civilizações, as instituições sociais e as organizações e, "com efeito, o homem só é homem porque vive em sociedade" (DURKHEIM, 2002, p. 84).

Viver em sociedade possibilita ao homem a retomada da sua condição humana, pois "[...] mesmo que os homens não necessitem de assistência mútua, ainda assim eles desejam viver unidos" (ARISTÓTELES, 1988, p. 89). No entanto, a existência humana, no âmbito do trabalho, perpassa o estabelecimento de relações de confiança, de redes de relacionamento e de construção do capital social.

Atualmente, a palavra capital vem sendo adjetivada e transmuta-se em capital natural, capital financeiro, capital humano, capital social, entre outras. A expressão capital social é assim expressada porque origina riquezas, não através de relações comerciais ou econômicas, mas através da tessitura social, dos relacionamentos que acumulam conhecimentos. Capital social "expressa basicamente a capacidade de uma sociedade de estabelecer laços de confiança interpessoal e redes de cooperação com vistas à produção de bens coletivos" (ARAÚJO, 2003, p. 10). Ainda de acordo com a autora, instituições, relações e normas sociais que dão qualidade às relações interpessoais em uma dada sociedade são consideradas pelo Banco Mundial como capital social.

A partir da discussão explanada, a confiança pode ser compreendida como base para a construção do capital social, sendo este o argumento principal que permeará o artigo e orientará a investigação. Desta forma, o objetivo deste trabalho é procurar analisar a confiança enquanto conceito polissêmico – típico das discussões situadas na pós-modernidade (BARBOSA, 2003) –, em que diferentes acepções e níveis de análise – individual, organizacional e social – são propostos e se complementam, sendo facilitados quando é construído o capital social.

Procedimentos Metodológicos

Definido por Martins (2002, p. 19) como "uma contribuição que trata em profundidade de determinada faceta de um assunto", este breve ensaio tem como objeto de estudo a elucidação de algumas bases teóricas para duas categorias ainda em construção. Os conceitos de capital social e confiança vêm sendo construídos sobre a sua *práxis* e torna-se importante qualquer estudo que venha contribuir para um melhor embasamento teórico que busque uma ruptura com o senso comum e com a prática empírica, tendo em vista que palavras que se tornam modismos tendem a ser transformadas em panacéia para qualquer problema organizacional (WOOD JÚNIOR, 1999) possivelmente mascarando uma perda crescente do sentido do trabalho (SIEVERS, 2003). Os conceitos em questão têm ligações bem próximas com o campo doxológico e procurar-se-á superar este obstáculo pela "vigilância epistemológica", que consiste em identificar opiniões previamente construídas, combater o instinto conservativo e o narcisismo intelectual e procurar manter o esforço da racionalidade (BACHELARD, 1996).

Neste ensaio buscar-se-á teorizar sobre as categorias capital social e confiança apenas no

sentido de contribuir para o acervo de conhecimento sobre o assunto, não havendo em nenhuma instância a pretensão de construir uma nova teoria. Metodologicamente trata-se tão somente de um estudo bibliográfico ainda insipiente.

Capital Social: Origem e Trajetória

O capital tem origem histórica sob a forma de dinheiro, sendo o dinheiro a primeira forma em que aparece (MARX, 1982), ou seja, a palavra capital está associada à palavra riqueza e compõe a matriz econômica e ideológica de toda uma época da humanidade, a era do capitalismo (ARAÚJO, 2003). Ironicamente, foi Karl Marx, o pai do socialismo científico, que consolidou a palavra “capital”, signo representativo do capitalismo, sistema econômico que teve início com a Revolução Industrial e perdura até os dias atuais, sem previsão de término, tendo em vista seu caráter mutável e adaptativo (SCHUMPETER, 1961).

É importante esclarecer que as palavras “dinheiro” e “capital” não são sinônimas. O dinheiro “é um cristal gerado necessariamente pelo processo de troca” (MARX, 1982, p. 87) e, para que se transforme em capital,

tem o possuidor do dinheiro de encontrar o trabalhador livre no mercado de mercadorias, livre nos dois sentidos, o de dispor como pessoa livre de sua força de trabalho como sua mercadoria, e o de estar livre, inteiramente despojado de todas as coisas necessárias à materialização de sua força de trabalho, não tendo além desta outra mercadoria para vender (MARX, 1982, p. 189).

É por estar livre e disponível o trabalhador que o dono do dinheiro, através da mais-valia, cria o capital, pois na forma de dinheiro o capital não produz nenhum lucro (RICARDO, 1979).

Pode-se afirmar que o conceito de capital social está ainda em construção. Sabe-se que é essencialmente relacional e que tem aplicabilidade aos níveis individual, social e institucional, apresentando-se como uma categoria analítica em diferentes campos disciplinares (Economia, Ciência Política, Sociologia, Psicologia, Administração).

A expressão capital social vem adquirindo importância crescente tanto no meio acadêmico como em diferentes esferas governamentais, visto que sua criação e implementação podem possibilitar uma maneira de intervir na realidade e modificar condições existentes. Há consenso de que foi o sociólogo James Coleman o responsável por trazer a expressão capital social a lume nos debates acadêmicos, mas foi o trabalho do cientista político Robert Putnam o que teve maior impacto na difusão do tema (MONASTÉRIO, 2006).

Conceito recente, disseminado a partir da década de 1990, capital social “expressa o reconhecimento e a valorização dos recursos embutidos em estruturas e redes sociais, até então não contabilizados por outras formas de capital” (ALBAGLI; MACIEL, 2003, p. 423). Solow (2000) considera que a expressão capital social não é uma boa analogia em relação a outras formas de capital e Arrow (2000) entende que o conceito é apenas um “conceito sensibilizador”, embora ambos reconheçam que o debate sobre o assunto ajuda a evidenciar a importância da dinâmica social na análise econômica (ALBAGLI; MACIEL, 2003).

Estruturas e redes sociais não são usualmente objetos de estudos econômicos, apesar de Karl Polanyi (2000) ter apresentado, ainda em meados da década de 1940, a ideia de que a atividade econômica está imersa, inserida, embutida (*embedded*) na teia social e na cultura da sociedade. Granovetter (1992) corrobora a importância dos aspectos sociais sobre a atividade econômica, enfatizando a influência das relações sociais na vida econômica, mais até do que os dispositivos institucionais ou a existência de uma moral generalizada. No mesmo sentido, Fukuyama (1995) afirma que a cultura permeia a economia e que os valores morais possibilitam a criatividade, a redução dos custos de transação e a ação coletiva.

Baron, Field e Schuller (2000) identificam três vertentes em relação ao conceito de capital social: a primeira relacionada às ciências sociais, responsáveis pela difusão do termo e tendo como principais representantes Pierre Bourdieu, Robert Putnam e James Coleman; a segunda, vinculada a vários campos disciplinares e que envolve elementos-chave, como confiança, coesão, redes e a terceira remontando à sociologia clássica representada por Émile Durkheim e Max Weber.

A expressão capital social foi usada pela primeira vez por Pierre Bourdieu, no início da década de 1980, “para referir-se as vantagens e oportunidades de se pertencer a certas comunidades” e popularizada por Robert Putnam (ALBAGLI; MACIEL, 2002, p. 5). Bourdieu (1998) usou o termo ‘capital’ como uma metáfora, pois a palavra expressa a acumulação de recursos e a estrutura social é formada por campos de luta pelos recursos de poder.

Em seu já considerado clássico *Making Democracy Work: civic traditions in modern Italy*, Putnam (1993) se refere à Emília Romagna e a Lombardia como regiões onde se desenvolveu uma comunidade cívica e um conseqüente progresso econômico e social e a Púglia e a Basilicata como regiões onde há menor grau de civismo e a política se caracteriza por relações verticais de autoridade e dependência, tal como em um sistema clientelista. Nesse sentido, o autor aponta para o surgimento de círculos virtuosos ou círculos viciosos.

Os círculos virtuosos caracterizam-se por altos níveis de cooperação, confiança, reciprocidade, civismo e bem-estar coletivo e podem ser relacionados às funções benignas do capital social, enquanto as funções perversas podem ser relacionadas com os círculos viciosos, que se caracterizam pela “total inexistência dessas características, [...] apresentando deserção, desconfiança, omissão, exploração, isolamento, desordem e estagnação” (PUTNAM, 1993, p. 186-187).

Em concordância com Putnam (1993), Forero (2002, p. 83) identifica duas funções para o capital social: as funções “benignas” e as funções “perversas”. Em seu aspecto benigno, o capital social tem efeito positivo no bem-estar: aumenta a eficiência, melhora o desempenho econômico, torna o governo mais eficaz e reduz a pobreza. Já as funções “perversas” reduzem o bem-estar de várias maneiras: aprofundando a desigualdade, facilitando a ação dos grupos de interesses, impedindo a igualdade de oportunidades no mercado de trabalho, restringindo a liberdade individual e a iniciativa, premiando o fracasso e facilitando a operação de máfias, guerrilhas e organizações de delinqüentes, gerando acumulação sub-ótimas dos recursos (FORERO, 2002, p. 83).

As funções benignas ou círculos virtuosos do capital social têm sido objeto de análise e diversos estudos têm procurado estabelecer correlações positivas entre a sua existência e êxito democrático (BORBA; SILVA, 2006), crescimento econômico (HIGGINS, 2006, NARAYAN; PRITCHETT, 1999, KNACK; KEEFER, 1996), equidade e saúde pública (KAWACHI; KENNEDY; LOCHNER, 1997), rendimento educativo (LANG; HORNBERG, 1998, BOTHWELL, GINDROZ; LANG, 1998, TEACHMAN; PAASCH; CARVER, 1997) e eficiência nas esferas jurídicas, burocráticas e tributárias (LA PORTA; LÓPEZ DE SILANES, SHLEIFER; VISHNY, 1997).

Em relação às funções perversas ou círculos viciosos do capital social, pode-se citar o estudo de Edelman *et al* (2002), *The darker side of social capital* e de Rubio (1997), sobre a delinquência juvenil na Colômbia, embora autores como Araújo (2003), Forero (2002) e Kliksberg (2001) façam referência à sua existência.

Para Putnam (1993), o capital social é definido como traços da vida social – redes, normas e confiança – que facilitam a ação e a cooperação na busca de objetivos comuns. Para o autor, a confiança exerce o papel de lubrificante da vida social e de geradora de resultados econômicos.

Sociedades com alto grau de confiança tornam-se e mantêm-se prósperas, pois se transformam em comunidades cívicas. Em uma comunidade cívica o contrato moral, mais do que o contrato formal, é que mantém a cooperação e a sanção para quem o transgredir pode ser a exclusão da rede de sociabilidade e de cooperação. Como um componente básico do capital social, a confiança pode derivar de duas fontes: regras de reciprocidade e sistemas de participação cívica.

A reciprocidade, simbolizada pelas trocas, sempre caracterizou as sociedades humanas, desde as mais arcaicas e primitivas. Em seu *Ensaio sobre a Dádiva*, Mauss (2001, p. 55), identifica que as trocas “não são exclusivamente bens e riquezas, móveis e imóveis, coisas úteis economicamente. São, antes de mais nada, amabilidades, festins, ritos, serviços [...]”, constituem o *potlatch*, ou seja, a obrigação de dar, receber e retribuir.

O capital social comporta-se como um moderno *potlatch*, no qual a reciprocidade, caracterizada pelo dar, receber e retribuir é basilar, onde os valores e crenças são compartilhados e a confiança funciona como uma ‘cola’. Em estudos mais recentes, Putnam (2001), vem enfatizando o papel da reciprocidade como a pedra de torque do capital social.

A partir de seu trabalho no contexto educacional, James Coleman definiu o capital social como “o conjunto de recursos que são inerentes às relações familiares e à organização social da comunidade e que são úteis para o desenvolvimento cognitivo ou social de uma criança ou de um jovem” (COLEMAN, 1994, p. 300). Também trabalhando no contexto da educação, antes de James Coleman, Lyda Judson Hanifan usou a expressão capital social e a definiu “como o conjunto dos elementos tangíveis que mais contam na vida cotidiana das pessoas, tais como a boa vontade, a camaradagem, a simpatia, as relações sociais entre indivíduos e a família” (MILANI, 2004, p. 102).

O capital social é totalmente relacional e funcional, conforme a definição de Coleman (1994, p. 303-304)

Como capital físico e capital humano, capital social não é totalmente negociável (*fungible*), mas o é em relação a atividades específicas. Uma dada forma de capital social que é valiosa, facilitando ações, pode não ter valor ou mesmo ser prejudicial para outras ações. Diferentemente de outras formas de capital, o capital social herda a estrutura de relações entre as pessoas.

O capital social não é uma entidade isolada e sim uma variedade de entidades que tem duas características em comum: consistem em algum aspecto da estrutura social e facilitam aos indivíduos, que pertencem à estrutura, realizar certas ações (COLEMAN, 1994).

De acordo com Uphoff (2000, p. 215) todas as formas de capital apresentam vários tipos de vantagens e produzem um fluxo de benefícios. Para o autor, o capital social é a soma (acumulação) de vários ativos – sociais, psicológicos, culturais, cognitivos e institucionais - relacionados a um "comportamento cooperativo para benefício mútuo".

A forma de acumulação e de difusão do capital social acontece através de redes, que se formam ao nível dos indivíduos, das organizações e da sociedade. As redes podem ser formais e informais e em ambas é possível identificar o tráfego do capital social, embora nas redes informais o mesmo apresente-se com maior vigor e poder de disseminação, possivelmente porque é nesse tipo de rede que mais se desenvolvem relações baseadas na confiança.

Fundamentando-se nas análises de Coleman (1994), que apontam que a ação social ocorre por meio de interações e que estas geram uma espécie de estrutura que pressupõe cooperação e coordenação em contextos institucionalizados, Uphoff (2000) propôs um modelo em que elege duas categorias interdependentes e complementares - categoria estrutural e categoria cognitiva, conforme se observa na figura 1:

Categorias	Estrutural	Cognitiva
Fontes e Manifestações	<ul style="list-style-type: none"> • Papéis e regras • Redes e outros relacionamentos interpessoais • Procedimentos e precedentes 	<ul style="list-style-type: none"> • Normas de reciprocidade • Crenças e valores • Atitudes • Identidade
Fatores Dinâmicos	<ul style="list-style-type: none"> • Ligações horizontais • Ligações verticais 	<ul style="list-style-type: none"> • Confiança • Solidariedade • Cooperação • Generosidade
Elementos Comuns	<ul style="list-style-type: none"> • Expectativas que conduzem ao comportamento cooperativo e que produzem benefícios mútuos 	

Figura 1: Modelo de Capital Social
Fonte: Uphoff, 2000

A categoria estrutural é formada pelas relações sociais, que possibilitam o compartilhamento e a difusão de informações e a realização de ações coletivas. A categoria cognitiva se refere a normas, crenças, valores, ou seja, a aspectos culturais que levam à construção de confiança, solidariedade, cooperação, reciprocidade. No modelo é possível observar que existem elementos comuns, que são expectativas que conduzem ao comportamento cooperativo e produzem benefícios mútuos.

A categoria estrutural analisa papéis, regras e formação de redes, que facilitam um comportamento cooperativo para benefício mútuo. A categoria cognitiva, que envolve processos mentais, enfatiza valores, normas, crenças, cultura e ideologia, que constituem elementos necessários à formação de redes. A existência dos fatores dinâmicos cognitivos - confiança, solidariedade, cooperação e generosidade – são condições necessárias e imprescindíveis para o desenvolvimento do capital social.

Sennet (1999) afirma que as experiências mais significativas de confiança são aquelas derivadas dos relacionamentos informais entre os indivíduos, e que durante a execução de tarefas nas organizações, principalmente as mais desafiadoras, é que as pessoas aprendem a confiar umas nas outras. O autor aponta, porém, que o laço social da confiança é enraizado de forma lenta e que a emergência por soluções de curto prazo limita o processo de maturação de relações baseadas em confiança. Assim, os relacionamentos informais entre os indivíduos desempenham importante papel na construção do laço social da confiança, porém este vínculo apresenta fragilidades, sendo um fator limitador a lógica de curto prazo imposta pelo ambiente corporativo (SENNET, 1999).

A legitimação do laço social constitui o núcleo duro das teorias do capital social e deve dar conta de dois tipos de questão: as estruturais (capacidade e modalidades associativas, redes) e as relativas à legitimação das atitudes, crenças, valores e normas (confiança, respeito e reconhecimento mútuo, tolerância, compaixão, solidariedade) encarnados nas práticas e rotinas que orientam a ação cooperativa (REIGADAS, 2004).

Coleman (1994) subdivide o capital social em três formas: a) normas e sanções que estimulam o bem-comum; b) canais de trocas de informações e idéias e c) confiança. Apesar de sempre ter participado do conceito de capital social, raramente a confiança foi objeto de atenção

por parte das ciências sociais e econômicas (ALBAGLI; MACIEL, 2003), daí a importância da construção de um tópico sobre o tema confiança, base para a formação do capital social.

A Confiança como um Conceito Polissêmico

Nível dos Indivíduos

Diversas e antagônicas são as concepções acerca da natureza humana, sendo a confiança um critério de classificação do homem como um ser naturalmente bom e altruísta ou um ser naturalmente mau e egoísta.

No âmbito do pensamento hebraico, pode-se considerar que, no livro do Gênesis, figurativamente, o homem passou por um primeiro teste de confiança e nele falhou, quando pegou o fruto proibido. Iniciou-se, a partir daí, uma seqüência de pactos quase sempre rompidos. Stevenson (2005) considera que, contaminado pelo pecado, o homem abusou do livre-arbítrio concedido por Deus, preferindo o mal ao bem e rompendo o relacionamento estabelecido. Essa ruptura é um símbolo de que há, na natureza humana, um defeito fatal: o homem não é confiável.

O confucionismo, contrariamente, é otimista quanto à natureza humana. Para Confúcio (2000) todos os seres humanos possuem a capacidade de cultivar a virtude e entrar em harmonia com o Decreto do Céu (*tien ming*), embora os seus seguidores Mêncio e Hsun-Tzu divergissem quanto às potencialidades humanas. Para Mêncio a natureza humana seria potencialmente boa enquanto que, para Hsun-Tzu, o homem era originalmente mau.

De acordo com Aristóteles (2001), existem duas espécies de excelência, a intelectual e a moral. A excelência intelectual está diretamente relacionada à instrução, requerendo experiência e tempo e a excelência moral, relacionada à confiança, é conquistada pelo hábito. “Nenhuma das várias formas de excelência moral se constitui em nós por natureza, pois nada que existe por natureza pode ser alterado pelo hábito” (ARISTÓTELES, 2001, p. 35).

A excelência, seja intelectual seja moral, não é inerente ao homem, ambas são construções sociais, dependem da instrução ou do hábito, precisam ser aprendidas e praticadas para que possam tornar-se efetivas, pois

os homens se tornam construtores construindo, e se tornam citaristas tocando cítara; da mesma forma tornamo-nos justos praticando atos justos, moderados agindo moderadamente, e corajosos agindo corajosamente. [...] Logo, acontece o mesmo com as várias formas de excelência moral; na prática de atos em que temos de engajar-nos dentre nossas relações com outras pessoas, tornamo-nos justos ou injustos; na prática de atos em situações perigosas, e adquirindo o hábito de sentir receio ou confiança, tornamo-nos corajosos ou covardes (ARISTÓTELES, 2001, p. 35).

O pensamento de Aristóteles predominou da antiguidade clássica por todo o período medieval e "passaram-se dois mil anos antes que o mundo produzisse qualquer pensador que se lhe pudesse comparar" (RUSSELL, 1977, p. 46). Foi apenas a partir do século XV que outros pensadores retomaram o tema da confiança.

Maquiavel (2000, p.29) considera o homem como um ser não confiável e ensina que “os homens só fazem o bem quando é necessário; quando cada um tem a liberdade de agir com abandono e licença, a confusão e a desordem não tardam a se manifestar por toda parte” e, assim sendo, aconselhava que “um príncipe prudente não pode nem deve guardar a palavra dada quando isso se lhe torne prejudicial e quando as causas que o determinaram cessem de existir” (MAQUIAVEL, 1979, p. 73). Para Maquiavel, o poder era a base da paz social e a confiança apenas um aspecto que deveria ser simulado, pois “os homens, em geral, julgam mais pelos olhos do que pelas mãos, pois todos podem ver, mas poucos são os que podem sentir. [...] e o vulgo é levado pelas aparências” (MAQUIAVEL, 1979, p. 75).

Em concordância com Maquiavel, Hobbes (1979) afirma que na natureza do homem se encontram três causas principais de discórdia: a competição, a desconfiança e a glória. “Os homens não tiram prazer algum da companhia uns dos outros (e sim, pelo contrário, um enorme desprazer), quando não existe um poder capaz de manter a todos em respeito (HOBBS, 1979, p. 75).

Fundamentando-se nas excelências aristotélicas, Hobbes (1979) identifica dois movimentos peculiares aos seres: movimento vital e movimento animal. Refere-se também aos prazeres, aos desprazeres e às paixões humanas, dentre as quais salientava a confiança como um tipo de alegria:

A alegria proveniente da imaginação do próprio poder e capacidade é aquela exultação do espírito a que se chama glorificação. A qual, estando baseada na experiência de suas próprias ações anteriores, é o mesmo que a confiança. Mas quando se baseia na lisonja dos outros, ou é apenas suposta pelo próprio, para deleitar-se com suas conseqüências, chama-se vanglória. Nome muito apropriado, porque uma confiança bem fundada leva à eficiência, ao passo que a suposição do poder não leva ao mesmo resultado, e é, portanto, justamente chamada vã (HOBBS, 1979, p. 36 – itálicos do autor).

As idéias de Maquiavel e Hobbes contrapõem-se às de Rousseau e Hume. Rousseau (1996) reconhece que o homem nasce livre, é por natureza piedoso e ama o seu próximo. A piedade, no estado da natureza, “faz as vezes de lei, de costume e de virtude, com a vantagem de que ninguém é tentado a desobedecer à sua doce voz; é ela que impede todo selvagem robusto de arrebatar a uma criança fraca ou a um velho enfermo sua subsistência adquirida com sacrifício [...]” (ROUSSEAU, 2005, p. 54).

Hume (1978, p. 491) apresenta uma tese das virtudes morais do homem, considerando que o potencial de generosidade humana é limitado pela natureza, discordando que “haja uma paixão intrínseca à natureza humana que leve as pessoas a se destruírem gratuitamente”, pensamento este que se opõe ao de Hobbes (1979).

Mostrados os pontos e contrapontos da confiança no nível individual, no próximo tópico encontra-se a discussão voltada para o nível das organizações. As organizações são “unidades sociais” que estão presentes em diferentes momentos e em formas diversas na vida cotidiana, ou seja, as organizações permeiam todo o tecido social.

Nascemos em organizações, somos educados por organizações, e quase todos nós passamos a vida a trabalhar para organizações. Passamos muitas de nossas horas de lazer a pagar, a jogar e a rezar em organizações. Quase todos nós morreremos numa organização, e quando chega o momento do funeral, a maior de todas as organizações – o Estado – precisa dar uma licença especial (ETZIONI, 1980, p. 7).

A questão da confiança tem sido crítica nos estudos organizacionais, tendo em vista que é central em todo tipo de interação (SIEVERS, 2003), embora a confiança venha sendo utilizada apenas como uma ferramenta gerencial para retificar problemas e realçar a performance.

Nível das Organizações

Desde a época medieval, a incerteza e o risco permeiam o ambiente organizacional e as relações comerciais, embora não possamos afirmar que sejam condições inabaláveis. Rosenberg e Birdzell Jr (1986, p.62) afirmam que “a despeito de toda sua rede de costumes, hábitos enraizados e lei, a sociedade medieval estava longe de ser imune ao risco, à insegurança e à incerteza”. Desde essa época, os comerciantes precisavam escolher entre opções que resultassem no maior ganho ou na menor perda.

De acordo com Morin (2000, p. 84), “o homem, confrontado de todos os lados às

incertezas, é levado em nova aventura. É preciso aprender a enfrentar a incerteza, já que vivemos em uma época de mudanças em que os valores são ambivalentes, em que tudo é ligado”. Neste cenário, surgem e encorpam-se elementos como a cooperação, o comprometimento, a confiança.

Em uma obra seminal sobre cooperação, Axelrod (1990) procurou analisar com profundidade as condições sob as quais a cooperação emergiria, sem uma autoridade central, em um mundo caracterizado pelo egoísmo. A base para a cooperação é a confiança. Uma atitude cooperativa depende da capacidade de estabelecer vínculos de confiança. A confiança é um insumo essencial às relações que envolvem indivíduos e organizações (COHEN, 1999) e relaciona-se às expectativas criadas entre as pessoas de um grupo social (FUKUYAMA, 1995).

De acordo com Baba (1999) a confiança relaciona-se com as expectativas que um indivíduo tem em relação ao comportamento de outro: o primeiro espera que sua segurança seja preservada pelas atitudes do segundo, existindo sempre a reciprocidade. A situação de confiança está, assim, intimamente relacionada ao risco, pois não havendo reciprocidade, um dos indivíduos fica vulnerável (DAS, TENG, 1998; PASSUELLO; SWIRSKI de SOUZA, 2005).

Axelrod (1990) considera que os comportamentos colaborativos podem ser conquistados quando os interesses individuais são considerados e quando os objetivos podem trazer benefícios para todas as partes envolvidas. No dilema do prisioneiro, o autor mostra que dois jogadores escolhem cooperar ou não. Os dois ganham se ambos cooperarem e perdem muito caso não aconteça cooperação. A decisão por cooperar ou não está baseada na confiança e na expectativa de longo prazo. Deve existir uma interação equilibrada entre os atores, tendo em vista que, de alguma maneira, o destino de todos os envolvidos depende da cooperação de cada um, o que acarreta graves riscos a ambas as partes se uma das partes não cooperar. Tzafir e Harel (2002) acreditam que o desempenho de uma organização pode ser prejudicado se as relações intra-organizacionais não forem fundamentadas em fatores como comprometimento, lealdade e ganhos mútuos, elementos estes permeados pela confiança.

A confiança é também um recurso indispensável em relação à formação de alianças estratégicas, embora Child (1999) observe que o conceito ainda está fracamente teorizado e empiricamente subdesenvolvido. O autor aponta algumas vantagens da confiança: (a) generaliza a boa vontade para cobrir eventuais diferenças culturais; (b) encoraja parceiros a trabalhar juntos frente a imprevistos circunstanciais; (c) permite ajustamentos mais rápidos e menos conflitos; (d) pode oferecer uma opção para diminuir os altos custos e (e) a confiança entre empresas encoraja a troca de informações e idéias, facilitando a inovação e a criação do conhecimento.

Kramer (2003) e Sievers (2003) concordam com Child (1999) em relação à incipiente teoria e quanto à necessidade de maiores evidências empíricas, adicionadas à preocupação com a proliferação atual de textos sobre confiança, que perpassam diferentes campos do conhecimento (ROUSSEAU *et al.*, 1998), porém apresentam elementos comuns e convergentes na discussão do conceito: a vulnerabilidade, a expectativa e a reciprocidade, presentes nas citações anteriores.

Conceito polissêmico, a palavra confiança é sinonimizada em demasia, o que dificulta uma definição. Assim, Blomqvist (1997) elaborou um sumário das palavras mais comumente usadas como sinônimos de confiança, conforme figura 2:

Palavra sinônima	Definição	Conexão com confiança
Competência	Habilidade percebida de um ator para realizar algo.	Conceito passivo descrevendo a habilidade de um ator para dada realização.
Credibilidade	Habilidade percebida de um ator para realizar algo que ele reivindica que pode fazer havendo demanda.	Conceito passivo que se refere a habilidade requerida do ator que contudo não diz nada a respeito das suas intenções ou desejo para fazer o que foi solicitado.

Confidência	O ator espera que algo certamente aconteça e não considera a possibilidade de que algo errado ocorra.	Não envolve a consideração consciente de alternativas como ocorre na confiança.
Fé	O ator cegamente confia em algo.	O ator não tem ou não solicita informações para considerar alternativas como no caso da confiança.
Esperança	O ator passivamente espera por algo.	Devido à passividade do ator, ele ou ela não investe/arrisca algo baseado na esperança, como no caso da confiança.
Lealdade	O ator assume uma posição de fidelidade em relação a outro ator, comportando-se positivamente em relação ao que o ator necessita.	Conceito estático e de longo prazo, não parece envolver possibilidade de quebra.
<i>Reliance</i>	O ator pode, em consideração, confiar somente em certos aspectos ou características de outro ator ou sistema.	Conceito menos abrangente que a confiança, no sentido que um ator que confia no outro o faz em todos os aspectos, depois de julgar o caráter e o comportamento do outro.

Figura 2: Sumário das Palavras Comumente Usadas como Sinônimas de Confiança
Fonte: Blomqvist, 1997, p. 279

Em um cenário caracterizado pela competição, pela mudança e pela turbulência, Kramer (2003) enfatiza a necessidade de uma confiança prudente ou paranóia prudente, ou seja, a desconfiança e a suspeita nem sempre são negativas, pois monitoram os movimentos dos outros atores, examinando e analisando cada ação com o intuito de minimizar os riscos.

Por sua vez, Sievers (2003) identifica nas organizações contemporâneas uma dinâmica psicótica, justificada pela contradição entre o discurso e a prática. No discurso, enfatiza-se a confiança, a credibilidade, a fidelidade, a segurança e a cooperação; atitudes não praticadas e, crescentemente, ignoradas no ambiente organizacional.

Barnes (1986, p. 49) corrobora com os autores (2003) ao apontar que “o dilema confiança *versus* desconfiança constantemente se opõe a nós à medida que enfrentamos novas situações, novas pessoas, novas adversidades e inclusive novos sucessos”. No contexto das transações econômicas este fato é mais evidente, pois há uma necessidade de proteger-se buscando, inclusive garantias legais. A confiança, nestas situações, acontece em circunstâncias de vulnerabilidade e dependência em função do comportamento do outro (HOSMER, 1995).

Deve-se cuidar para que a ênfase na confiança não a transforme em uma panacéia para qualquer problema organizacional e Sievers (2003) alerta para que a mesma não seja uma substituta ou uma equivalente para a perda crescente do sentido do trabalho. A confiança é fonte de benefícios econômicos como redução de custos por meio do compartilhamento de informações e conhecimentos, redução de riscos devido a processos de tomada de decisão coletivos, reduzindo comportamentos oportunistas não só nas organizações, mas também na vida social.

Nível da Sociedade

O conceito de confiança é difícil de ser elaborado, tendo em vista que está sobrecarregado de interpretações de diferentes campos disciplinares, existindo “uma total interdependência entre o pessoal e o social nas relações de confiança” (PEYREFYTTE, 1999, p. 449).

Estudos realizados por Luhmann (2005) apontam que a confiança é um fato básico da vida social, que emerge gradualmente nas expectativas de continuidade que se formam como princípios firmes com os quais podemos conduzir nossa vida cotidiana. “A confiança é a expectativa generalizada de que o outro manejará sua liberdade para a ação mantendo sua personalidade – ou seja, mantendo a personalidade que tem mostrado e que é um fato visível” (LUHMANN, 2005, p. 65).

A confiança é um mecanismo de redução da complexidade social (LUHMANN, 2005) e como é praticamente impossível controlar o risco, devido à subjetividade que permeia os relacionamentos humanos, o grande desafio é procurar construir laços de confiança, onde os atores cooperem entre si de maneira que todos possam ganhar, como Axelrod (1990) mostra no dilema do prisioneiro.

De acordo com Giddens (1991, p. 41), a confiança é “a crença na credibilidade de uma pessoa ou sistema, tendo em vista um dado conjunto de resultados ou eventos, em que essa crença expressa uma fé na probidade ou amor de um outro, ou na correção de princípios abstratos (conhecimento técnico)”.

Nos estudos econômicos a confiança é vista como um recurso que não apenas é escasso, como o são todos os outros recursos, mas que, como o amor, o altruísmo e a solidariedade, é impossível produzir à vontade (OUTHWAITE; BOTTOMORE, 1996). Diferentemente de outros recursos valiosos, que devem ser usados com parcimônia para evitar o seu esgotamento, a confiança se esgota apenas se não for usada (HIRSCHMANN, 1984).

A teoria dos custos de transação proposta por Coase e Williamson (1996) enfatiza os relacionamentos contratuais e a importância da confiança ou confiabilidade e da reciprocidade nos relacionamentos econômicos, embora se deva salientar que muitos indivíduos preferem negociar com atores que têm uma reputação conhecida. A confiança age como mediadora da luta de interesses e, quando não está presente, despontam os mecanismos burocráticos de controle orientados pela razão instrumental.

O sistema social é construído sobre instituições, que são mecanismos burocráticos de redução de incerteza. De acordo com Scott (1995, p. 33) as instituições “são sistemas multifacetados que incorporam processos simbólicos – construções cognitivas e regras normativas – e processos regulativos e cumprem uma função em prol do bem-estar da sociedade”. North (1993) sustenta que as instituições constituem o arcabouço imposto pelo ser humano para seu relacionamento com os outros, na vida social. Para o autor, as instituições compreendem regras formais, limitações informais (normas de comportamento, convenções e códigos de conduta auto-impostos) e os mecanismos responsáveis pela eficácia desses dois tipos de normas.

Granovetter (1992) afirma que a atividade econômica se encontra imersa no tecido social. As relações sociais concretas, mais do que os dispositivos institucionais ou a existência de uma moral generalizada, são os atributos fundamentais para a construção da confiança na vida econômica. Para o autor, a teia social reforça o papel das relações pessoais e das *networks*, devendo a confiança substituir a desconfiança que caracterizaria os processos econômicos na sociedade. A imersão social possibilita a geração da confiança, desencorajando comportamentos oportunistas.

Percebe-se que a manutenção dos laços sociais é imprescindível para o estabelecimento de relações econômicas, caracterizadas também por reciprocidade e redistribuição, pois “todas as obrigações sociais são recíprocas” (POLANYI, 2000, p. 66), podendo favorecer a construção da confiança.

Considerações Finais

A organização formal é muito eficiente em ambientes estáveis, onde a previsibilidade é uma forte característica. Porém, os tempos atuais são permeados de instabilidade, as mudanças são imprevisíveis e atingem rapidamente as organizações.

Nesses termos, as redes informais, que têm uma natureza claramente adaptativa, são aptas para responder mais adequadamente às demandas inesperadas do ambiente. De acordo com Grosser (1991), a sobrevivência das organizações que operam em ambientes complexos e

turbulentos depende de canais suplementares ou alternativos, ou seja, das redes informais e do aprendizado de como os indivíduos trabalham nessas redes.

As redes, baseadas na confiança, são responsáveis por um significativo aumento na interação dos atores sociais e reduzem o tempo e o espaço no contato entre os indivíduos. Estes fatores, de acordo com Fayard (2000), tornam-se altamente estratégicos para a competitividade das organizações do século XXI.

Como o capital social só se forma através das inter-relações humanas, que necessitam da confiança para serem efetivas e criarem vínculos sociais fortes, pode-se considerar que a confiança é um dos alicerces sobre o qual o mesmo se constrói.

Sem confiança, não há redução da complexidade social, não há minimização da incerteza e diminuição dos riscos, que corroem e erodem os relacionamentos e, conseqüentemente, comprometem a base do capital social.

É importante salientar, contudo, que a construção da confiança é um processo incerto nas interações entre os indivíduos, sendo negociada a todo o momento, a partir da historicidade da relação, apresentando-se como algo temporário e dependente de fatores situacionais (BARNES, 1986).

Em um período como o atual, no qual o capitalismo procura adequar suas estruturas de domínio para a manutenção da economia de mercado, surgem novos formatos organizacionais apontando que “as relações sociais podem trazer uma nova luz” (LÉVESQUE, 2007, p. 52) e que, a ênfase no relacional possibilita a formação e o desenvolvimento do capital social alicerçado na confiança. E esse novo cenário relacional pode ser um indício do que vaticina Polanyi (2000, p. 11): “o que nossa época precisa é a reafirmação, pelas suas próprias necessidades, dos valores essenciais da vida humana”, valores como confiança, cooperação, colaboração e comunhão, que permitam ao homem construir uma sociedade mais justa e equitativa, enfim uma sociedade melhor.

À guisa de conclusão, pode-se afirmar que o estabelecimento da confiança tem um papel fundamental na formação, acumulação, manutenção e difusão do capital social, seja nos grupos, nas organizações ou na sociedade e que, por apresentar nuances e fragilidades, altera a configuração e o conteúdo do capital social, visto que a confiança não é uma dádiva e nem um estado perene nas relações sociais.

Referências

ALBAGLI, S.; MACIEL, M. L. Capital social e desenvolvimento local. In: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. (Organizadores). **Pequena Empresa** – Cooperação e Desenvolvimento Local. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

_____. Capital social e empreendedorismo local. **Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais**. Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2002.

ARAÚJO, M.C.D'. **Capital Social**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 2003.

ARENDT, H. **A condição humana**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2000.

ARISTÓTELES. **Política**. Brasília: Editora da Universidade de Brasília, 1988.

_____. **Ética a Nicômacos**. 3ª ed. Brasília, DF: Editora Universidade de Brasília, 2001.

AXELROD, R. **The Evolution of Cooperation**. (New York: Penguin Books, 1990).

BABA, M. L. **Dangerous Liaisons: Trust, distrust, and information technology in América work organizations** Human Organization. Washington Fall, 1999.

BACHELARD, G. **A Formação do Espírito Científico: contribuição para uma psicanálise do conhecimento**. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996.

BARBOSA, L. **Igualdade e meritocracia: a ética do desempenho nas sociedades modernas**. 4. ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2003.

- BARNES, L. B. Como gerar confiança dos funcionários na empresa. **Coleção Harvard de Administração**, v. 15, p. 37-63. São Paulo: Nova Cultural, 1986.
- BLOMQVIST, B. The many faces of trust. **Scandinavian Journal of Management**, v. 13, n. 3, 1997.
- BORBA, J.; SILVA, L. L. da. Sociedade Civil ou Capital Social; Um Balanço Teórico. In: BAQUERO, M.; CREMONESE, D. **Capital Social – Teoria e Prática**. Ijuí: Ed. Unijuí, 2006.
- BOTHWELL, S.; GINDROZ, R.; LANG, R. Restoring community through traditional neighborhood design: a case study of Diggs Town Public Housing. **Housing Policy Debate**, 9, 1, 1998.
- BOURDIEU, P. O capital social – notas provisórias. In: NOGUEIRA, Maria Alice; CATANI, A. **Escritos de Educação**. Petrópolis: Vozes, 1998.
- CHILD, J. Confiança e alianças estratégicas internacionais: o caso das joint ventures sino estrangeiras. In: RODRIGUES, S. B. (Org.) **Competitividade, Alianças Estratégicas e Gerência Internacional**. São Paulo: Atlas, 1999.
- COHEN, S. S. **Social capital and capital gains in Silicon Valley**. California Management Review, Berkeley, 1999.
- COLEMAN, J. **Foundations of Social Theory**. Cambridge: Harvard University Press, 1994.
- CONFÚCIO. **Os Analectos**. São Paulo: Martins Fontes, 2000.
- DAS, T.K & TENG, B. S. **Between trust and control: Developing confidence in partner cooperation in alliances**. Baruch College, City University of New York. New York, HR, com, 2000.
- DURKHEIM, E. **Lições de Sociologia**. São Paulo: Martins Fontes, 2002.
- EDELMAN, L. F. The darker side of social capital. 3rd European Conference on Organisational Knowledge, Learning and Capabilities, Athens Laboratory of Business Administration, Athens, Greece, 2002.
- ETZIONI, A. **Organizações Modernas**. 6^a ed. São Paulo: Pioneira, 1980.
- FAYARD, P. **O jogo da interação: informação e comunicação em estratégia**. Caxias do Sul: EDUCS, 2000.
- FORERO, G. V. Hacia una Teoría del Capital Social. **Revista de Economía Institucional**, vol. 4, n. 6, primer semestre/2002.
- FUKUYAMA, F. **Trust. The social virtues and the creation of prosperity**. Free Press Paperbacks. New York, 1995.
- GERBNER, G. Os meios de comunicação de massa e a Teoria da Comunicação Humana. In: DANCE, F. E.X. (Org.). **Teoria da Comunicação Humana**. São Paulo: Editora Cultrix, 1973.
- GIDDENS, A. **As conseqüências da modernidade**. São Paulo: Unesp, 1991.
- GRANOVETTER, M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: GRANOVETTER, M.; SWEDBERG, R. **The Sociology of Economic Life**. San Francisco: Westview Press, 1992.
- HIGGINS, S. S. O capital social como condição de iniciativas produtivas. In: BAQUERO, M.; CREMONESE, D. **Capital Social – Teoria e Prática**. Ijuí: Ed. Unijuí, 2006.
- HIRSCHMANN, A. Against parsimony: three essay ways of complicating some categories of economic discourse. **American Economic Review**, mai. 1984.
- HOBBS, Thomas. **Leviatã**. São Paulo: Abril Cultural, 1979. (Coleção Os Pensadores).
- HOSMER, L. T. Trust: the connecting between organizational theory and philosophical ethics. **Academic of Management Review**, v. 20, n. 2, p. 379-400, 1995.
- HUME, D. **A Treatise of Human Nature**. Oxford: Clarendon Press, 1978.

- KAWACHI, I.; KENNEDY, B.; LOCHNER, K. Long live community. Social capital as public health. **The American Prospect**, nov.- dez. 1997.
- KLIKSBERG, B. **Falácias e Mitos do Desenvolvimento Social**. São Paulo: Cortez, 2001.
- KNACK, S.; KEEFER, P. Does social capital have an economic payoff? A cross country investigation. **Quarterly Journal of Economics**, v. 112, n.4, nov. 1996.
- KRAMER, R. M. The Virtues of Prudent Trust. In: WESTWOOD, R.; CLEGG, S. **Debating organization**, point-counterpoint in organization studies. Oxford, UK: Blackwell Publishing, 2003.
- LA PORTA, R.; LÓPEZ DE SILANES, R.; SHLEIFER, A.; VISHNY, R. Trust in large organizations. **American Economic Association Papers and Proceeding**, mai 1997.
- LANG, R.; HORNBURG, S. What is social capital and why is it important to public policy? **Housing Policy Debate**, 9, 1, 1998.
- LÉVESQUE, B. Contribuição da Nova Sociologia Econômica para repensar a economia no sentido do desenvolvimento sustentável. **Revista de Administração de Empresas – RAE**, São Paulo, v. 47, n. 2, abr-jun 2007, p. 49-60.
- LIN, N. **Social Capital: a theory of social structure and action**. Cambridge: University Press, 2001.
- LUHMANN, N. **Confiança**. Barcelona: Anthropos Editorial, 2005.
- MAQUIAVEL, N. **O Príncipe**. 2ª ed. São Paulo: Abril Cultural, 1979. (Coleção Os Pensadores. _____). **Comentários sobre a primeira década de Tito Lívio**. 4ª ed. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2000.
- MARTINS, G. de A. **Manual para Elaboração de Monografias e Dissertações**. São Paulo: Atlas, 2002.
- MARX, K. **O Capital** (Crítica da Economia Política). Livro 1, Volume 1 – O Processo de Produção do Capital. São Paulo: DIFEL, 1982.
- MAUSS, M. **Ensaio sobre a Dádiva**. Lisboa: Edições 70 Lda., 2001.
- MILANI, C. Teorias do Capital Social e Desenvolvimento Local: Lições a partir da Experiência de Pintadas (Bahia, Brasil). **Organização & Sociedade/Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia**, v. 11, Edição Especial, Salvador, 2004.
- MONASTÉRIO, L. M. A Retórica do Capital Social: Uma Análise da Obra de Robert Putnam. In: BAQUERO, M.; CREMONESE, D. **Capital Social – Teoria e Prática**. Ijuí: Ed. Unijuí, 2006.
- MORIN, E. **Os Sete Saberes necessários à Educação do Futuro**. 2ª ed. São Paulo: Cortez, 2000.
- NARAYAN, D.; PRITCHETT, L. Cents and sociability: household income and social capital in rural Tanzania. **Economic Development and Cultural Change**, 47, 4, jul 1999.
- NORTH, D. **Instituciones, Cambio Institucional y desempeño económico**. México: Fondo de Cultura Económica, 1993.
- OUTHWAITE, W.; BOTTOMORE, T. **Dicionário do Pensamento Social do Século XX**. Rio de Janeiro: Zahar, 1996.
- PASSUELLO, C. B.; SWIRSKI de SOUZA, Y. Confiança e risco em processos decisórios. In: XXIX Encontro Nacional dos Programas de Pós-graduação em Administração (ENANPAD). **Anais eletrônicos...** Brasília, ANPAD, 2005.
- PEYREFITTE, A. **A Sociedade da Confiança**. Rio de Janeiro: Topbooks, 1999.
- POLANYI, K. **A Grande Transformação – As origens da nossa época**. 8ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000.
- PUTNAM, R. **Making democracy work: civic traditions in modern Italy**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1993.

- REIGADAS, C. Capital Social y Democracia: El caso argentino. **Revista do Programa de Pós-Graduação em Sociologia da UFPE**, v. 10, n. 12, 2004, p. 65-83.
- RICARDO, D. **Princípios de Economia Política**. São Paulo: Abril Cultural, 1979.
- ROSENBERG, N; BIRDZELL JR, L.E. **A história da riqueza do ocidente** – A transformação econômica no mundo industrial. Rio de Janeiro: Record, 1986.
- ROUSSEAU, J-J. **Discurso sobre a origem e os fundamentos da desigualdade entre os homens**. São Paulo: Martin Claret, 2005.
- _____. **O Contrato Social**. São Paulo: Martins Fontes, 1996.
- ROUSSEAU, D. M. et al. Not so different after all: a cross-discipline view of trust. *Academy of Management. The Academy of Management Review*, Mississippi, v. 23, n. 3. p. 393-404, jul 1998.
- RUBIO, M. Perverse Social Capital – Some Evidence from Colombia. **Journal of Economic Issues**, 31, 3, 1997.
- RUSSELL, B. **História da Filosofia Ocidental**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1977.
- SCOTT, W. Richard. **Institutions and Organizations**. Thousand Oaks, Califórnia: Sage Publications, 1995.
- SIEVERS, B. “Fool’d with Hope, Men favour the Deceit,” or Can we Trust in Trust? In: WESTWOOD, R.; CLEGG, S. **Debating organization**, point-counterpoint in organization studies. Oxford, UK: Blackwell Publishing, 2003.
- SOLOW, R.M. Notes on social capital and economic performance. In: DASGUPTA, P.; SERAGELDIN, I. (eds.). **Social Capital: a multifaced perspective**. Washington, DC: The World Bank, 2000.
- STEVENSON, L.; HABERMAN, D. I. **Dez teorias da natureza humana**. São Paulo: Martins Fontes, 2005.
- TEACHMAN, J. D.; PAASCH, K.; CARVER, K. Social Capital and the generation of human capital. **Social Forces**, v. 75, n. 4, jun. 1997.
- TZAFRIR, S. S.; HAREL, G. H. Trust-ME: a scale for measuring manager-employee trustworthiness. **The Academy of Management Review**, Mississippi State, Aug. 2002.
- UPHOFF, N. Understanding social capital: learning from the analysis and experience of participation. In: DASGUPTA, P.; SERAGELDIN, I. **Capital Social: a multifaceted perspective**. Washington, DC: The World Bank, 2000.
- WILLIAMSON, O. E. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press, 1996.
- WOOD Jr., T. **Gurus, curandeiros e modismos gerenciais: gestão empresarial mais leve que o ar**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.