

CONFIANZA Y DESCONFIANZA: DOS FACTORES NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LA CONFIANZA SOCIAL*

RODRIGO YÁÑEZ GALLARDO **

DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA, UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN, CHILE

LUIS AHUMADA FIGUEROA

DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA, PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE
VALPARAÍSO, CHILE

FÉLIX COVA SOLAR

DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA, UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN, CHILE

Recibido: noviembre 22 de 2005

Revisado: diciembre 16 de 2005

Aceptado: enero 31 de 2006

ABSTRACT

Recent investigations argue that distrust is the absence of trust and it would be assumed that both attitudes are independent; that would allow to distinguish between the naïve attitude and the wise attitude in the trust. It has been built a scale to measure the disposition to trust and the relationship has been examined among naïve and wise attitude when trusting. The sample was constituted by 575 university students of both sexes, of four faculties and of different years of study. Through a factorial analysis it was found that trust and distrust correspond to different factors. It was discussed the importance of increase an optimal trust in order to develop social abilities and to stimulate the social participation. It was questioned the validity of traditional surveys that measure the social trust.

Key words: Trust, distrust, wise attitude, naïve attitude, emotions, prudence.

* Investigación financiada por el Proyecto Semilla 205-172-010-1S, Universidad de Concepción y Pontificia Universidad Católica de Valparaíso.

** Correspondencia relacionada con este artículo por favor enviarla a: ryanez@udec.cl

RESUMEN

Investigaciones recientes cuestionan que la desconfianza sea la ausencia de confianza y plantean que ambas actitudes son independientes, lo que permitiría distinguir entre la actitud ingenua y la actitud prudente en la confianza. Se construyó una escala para medir la predisposición a confiar y se examinó la relación entre actitud ingenua y prudente al confiar. La muestra fue de 575 estudiantes universitarios, de ambos sexos, de cuatro facultades y de distintos años de estudio. El análisis factorial confirmó que confianza y desconfianza corresponden a factores diferentes. Se discute sobre la importancia de desarrollar una confianza óptima para favorecer el desarrollo de habilidades sociales y la participación social. Se cuestiona la validez de las tradicionales encuestas que miden la confianza social.

Palabras clave: confianza, desconfianza, actitud ingenua, actitud prudente, emociones, prudencia.

En la literatura actual en ciencias sociales existe una amplia reflexión e investigación sobre el fenómeno de la confianza. Su importancia radica en que sería el fundamento del orden social (Lewicki, McAllister & Bies, 1998) y de la acción social colectiva, sea ésta entendida como participación social (Fukuyama, 1996), colaboración voluntaria en contextos organizacionales (Kramer, 1999) o componente de la calidad de vida de las personas (Trujillo, Tovar & Lozano, 2004). La relevancia actual del tema está relacionada con la tesis que sostiene que en la sociedad contemporánea existen claros indicios de un declive de la confianza social (Fukuyama, 1996; Bauman, 2003; Tironi, 2005).

Implícita en los planteamientos de los investigadores -aunque en muchos casos explícita- está la noción de que la creación de confianza es un bien tanto para la vida social como para los individuos y que la situación inversa, la existencia o aparición de desconfianza, es negativa. Basada en los trabajos de Luhmann (1996) y de Lewicki y Benedict (1996), y en estudios empíricos de Yamagishi (1986, 2001), Miller y Mitamura (2003) y Markóczy (2003), esta investigación pone en duda dicha noción y cuestiona la metodología predominante en la medición de la confianza social. Su objetivo es clarificar el constructo de confianza social y la diferenciación entre actitud ingenua y actitud prudente en la confianza. Finalmente, se discute la validez de la metodología tradicional de medición de la confianza social.

Comprender por qué las personas confían y cómo se cultiva la confianza en las relaciones so-

ciales es un tema central para la psicología, la sociología y la economía, entre otras disciplinas (Lewicki & Benedict, 1996). A pesar de que este concepto ha sido ampliamente investigado desde estas disciplinas, la diversidad de enfoques para tratar la confianza ha hecho difícil llegar a acuerdos para definirla y, por ende, operacionalizarla (Lewicki et al., 1998; Kramer, 1999). Para Gill, Boies, Finegan & McNally (2005) la crítica más seria es a la falta de acuerdo sobre la estructura de la confianza, la distinción entre los antecedentes y el constructo en sí mismo.

Una propuesta útil para este trabajo, es el ordenamiento que hacen Lewicki & Benedict (1996), quienes identifican tres perspectivas diferentes para analizar la confianza: La perspectiva de la disposición o de la personalidad, que se centra en las diferencias de personalidad en los individuos; la perspectiva sociológica y económica que se centra en la confianza como un fenómeno institucional, y la perspectiva de la psicología social que se centra en las transacciones interpersonales entre los individuos. En este artículo, el estudio de la confianza social se relaciona más con la primera perspectiva, estudiándola como una característica relativamente estable de las personas.

Dado lo amplio que resulta el estudio de la confianza, también es necesario tener presente el modelo integrador que Mayer, Davis y Schoorman (1995) proponen para estudiar la confianza. Dicho modelo es para Gill et al. (2005) una promesa de esquema teórico que puede ayudar en la investigación. Mayer et al. (1995) distin-

güen la existencia de dos antecedentes para confiar: la predisposición a confiar en otros (confianza social) y las características percibidas en quien se va a confiar (las dimensiones que tiene en cuenta un observador para evaluar a otro como digno de confianza). De acuerdo a Mayer et al. (1995) y Gill et al. (2005) la confianza representa una intención para tomar un riesgo en una relación, es decir, la voluntad o deseo de comprometerse en tomar un riesgo con quien se va a confiar. En consecuencia, en esta investigación se aborda un antecedente para la confianza, la confianza social.

También ayuda a comprender lo que entendemos por confianza en este trabajo, si se reconoce que se está abordando un estado mental, una actitud, compuesta por componentes cognitivos, afectivos y normativos (Kramer, 1999). Reconociendo que estos componentes se hayan imbricados y que son interdependientes, la perspectiva de este trabajo está referida al componente cognitivo.

Definición de confianza social

Miller y Mitamura (2003) y Couch y Jones (1997) definen la confianza social como confianza generalizada hacia todas las personas; ésta sería una expectativa sobre la buena voluntad que tendrían los seres humanos. La confianza social, también llamada disposicional por Kramer (1999), correspondería a la concepción que se tiene sobre cómo es la naturaleza humana: alguien con alta confianza social o generalizada cree, por ejemplo, que la mayoría de las personas tienen buenas intenciones, son honestas y respetuosas.

Para Gill et al. (2005) esta disposición personal es una diferencia individual estable presente en las personas e hipotetiza que actuaría como esquemas cognitivos que llevan a las personas a aceptar o desconocer información según si es o no congruente con sus creencias. De acuerdo al argumento anterior, quienes muestran alta confianza social, atenderían selectivamente a la información congruente con su nivel de confianza en la humanidad e interpretarían de acuerdo a su tendencia natural.

Desde la perspectiva cognitiva, la primera investigación sistemática de las diferencias individua-

les en la confianza fue de Rotter (1980) quien definió la confianza social (llamada por él *propensión a confiar*) como una expectativa generalizada de que las promesas de un individuo o grupo van a ser cumplidas. De acuerdo a Rotter (1980, citado en Couch & Jones, 1997), la confianza no está relacionada con ninguna experiencia específica, sino que resulta de la generalización de diversas experiencias que las personas perciben como similares. Compartiendo este punto de vista, Kramer (1999) señala que, con los años, las personas adquieren un tipo de expectativa difusa para confiar, que eventualmente asume la forma de características de personalidad relativamente estables. Las primeras experiencias relacionadas a la confianza y la posterior socialización serían los determinantes claves para la predisposición a confiar. En este sentido ejercen un rol relevante las disposiciones culturalmente arraigadas (Valenzuela & Causiño, 2000).

Finalmente, se podría afirmar que existe relativo acuerdo al definir qué es la confianza social entre los autores, sin embargo, sus límites no son claros. Según Couch y Jones (1997) ha sido frecuentemente conceptualizada como un rasgo de personalidad pero también descrita como una actitud.

Para Kramer (1999) y Gill et al. (2005) el impacto mayor de la confianza social se produce en ausencia de una historia de interacciones, es decir, en los casos de creación de nuevas interacciones. De hecho, la confianza social también podría llamarse confianza en desconocidos. En este caso, como son escasos los antecedentes sobre el otro, ejerce mayor influencia las expectativas generalizadas de confianza fundadas en la propia predisposición del que confía. De acuerdo a lo anterior, la confianza social tiene bajo impacto en la creación de confianza basada en el contacto directo con otras personas y donde existe una historia de interacciones con otro.

La diferencia entre confianza social y desconfianza social

La perspectiva tradicional en el estudio de la confianza sostiene que la confianza es positiva y la desconfianza es negativa y por ende los constructos serían opuestos (Lewicki et al., 1998). Contrario

al punto de vista anterior, teóricos como Luhmann (1996) y Lewicki et al. (1998) y las investigaciones experimentales realizadas por Rotter (1980), Yamagishi (2001) y Markóczy (2003) muestran que la confianza no es un fenómeno unidimensional bipolar y que ha existido cierto reduccionismo al tratar su estudio.

Se postula que es un error entender la confianza como un aspecto positivo y la desconfianza como uno negativo. Basándose en Luhmann (1996) y en su análisis exclusivamente funcional, confianza y desconfianza son mecanismos adecuados para manejar la complejidad y la incertidumbre, por ello se requiere un cierto nivel de cada uno de ellos. Luhmann (1996) plantea, puesto que los seres humanos tienen una limitada capacidad de procesamiento de información y que la realidad se muestra abierta a complejas posibilidades, que es necesario limitar las opciones y que las personas debe optar por confiar o por desconfiar. Ambas posibilidades pueden ser ventajosas o perjudiciales de acuerdo a las circunstancias.

Wicks, Berman y Jones (1999) agregan que estratégicamente una confianza ciega es excesiva, peligrosa y facilita la conducta abusiva. Una excesiva confianza implica riesgos muy altos, que puede tener efectos negativos; en ciertas circunstancias sería razonable cierto grado de sospecha e incluso de desconfianza. Por otra parte, una baja confianza también puede ser desventajosa ya que se pueden desaprovechar oportunidades para desarrollar

capacidades o lograr resultados. De este modo, más que centrarse en la confianza, se debería teorizar en términos de la noción de confianza óptima, contexto en que ambas actitudes son válidas (Wicks et al., 1999).

Por otro lado, la desconfianza no sería simplemente la ausencia de confianza (Kramer, 1999). Según Wicks et al. (1999) en las personas co-existen expectativas positivas y negativas con respecto a las conductas de las personas. Al ser la confianza y la desconfianza conceptos independientes, existirían elementos que aumentan y disminuyen la confianza y otros elementos que aumentan y disminuyen la desconfianza (Wicks et al., 1999).

Dado lo complejas y multifacéticas que son las relaciones interpersonales, más que existir creencias consistentes sobre confianza hacia otros, lo inherente sería la ambivalencia (Lewicki et al., 1998). Para estos autores (Wicks et al., 1999; Lewicki et al., 1998), la confianza es una variable dinámica; si bien existen estados temporales de balance en las relaciones, lo más frecuente sería la existencia de ciertas tensiones inherentes a las relaciones sociales, en donde co-existen actitudes de confianza y de desconfianza.

Acorde a lo descrito, se debe aceptar que las personas pueden mostrar cuatro actitudes diferentes, dependiendo de si presentan una alta o baja tendencia tanto a confiar como a desconfiar. La Tabla 1 es una adaptación del modelo de Lewicki et al. (1998) y en ella se grafican las cuatro actitudes posibles al separar confianza y desconfianza.

TABLA 1. ESQUEMA DE CUATRO ACTITUDES BASADAS EN LOS GRADOS DE CONFIANZA Y DESCONFIANZA.

	<i>Baja desconfianza</i>	<i>Alta desconfianza</i>
	Falta de temor Falta de vigilancia	Temor Cautela, vigilancia
<i>Alta Confianza</i> Esperanza Iniciativa	<i>Actitud 1:</i> Confiado, ingenuo. -Promueve rápidamente la interdependencia.	<i>Actitud 2:</i> Confiado Prudente. - Corre riesgos pero calculados - Monitorea su vulnerabilidad
<i>Baja Confianza</i> Falta de esperanza Falta de iniciativa Duda	<i>Actitud 3:</i> Contacto superficial. Cortesía profesional. Limitada interdependencia	<i>Actitud 4:</i> Temeroso. Asume motivos negativos de parte de otros. Asume que su mejor defensa es el ataque.

En consecuencia, no debe asociarse que una alta tendencia a confiar en otros conlleva o es sinónimo a ser crédulo e ingenuo en las relaciones interpersonales. Jones (1996, citado por Markóczy, 2003) equivocadamente sostiene que las personas con alta confianza social tenderían a atender selectivamente a la información que confirme sus creencias optimistas sobre las personas. En la misma línea, en una encuesta aplicada por Yamagishi (2001) a estudiantes universitarios, se encontró que ellos en su mayoría consideraban que ser confiado era sinónimo de ser ingenuo y en cambio ser desconfiado era sinónimo de ser astuto. De acuerdo a la Tabla 1, la tendencia a confiar ingenuamente es propia de quienes presentan alta confianza pero a su vez baja desconfianza (Lewicki et al., 1998).

Para Rotter (1980), Yamagishi (2001) y Markóczy (2003) tender a confiar no está vinculado necesariamente a ser crédulo o ingenuo. Un importante aporte de Rotter (1980) fue mostrar evidencias de que ambas variables, confianza y credulidad, son independientes: pueden existir personas con tendencia a confiar y a ser crédulas y puede haber otros que son precavidos.

Para Markóczy (2003) confianza implica creer en lo que me comunica otro en ausencia de razones fuertes para no creerle. Credulidad significa creer en otra persona aun cuando hay claras evidencias de que a la persona no se le debe creer. Las personas que tienden a confiar pueden asumir que las personas son confiables hasta que hay evidencias que les indiquen lo contrario. Los crédulos serían insensibles a estas evidencias.

Según Yamagishi (2001) la desconfianza social generalizada puede surgir por una estrategia de defensa aprendida por las personas ingenuas, quienes no pueden protegerse apropiadamente a sí misma de los riesgos de las situaciones sociales. Estas personas pueden evitar ser víctimas en tales situaciones eligiendo no involucrarse en situaciones sociales de riesgo. La mejor estrategia de las personas ingenuas es aislarse socialmente o limitar sus relaciones solo a los conocidos, por considerar a todos los desconocidos indiscriminadamente como potenciales amenazas o sinvergüenzas.

Una diferencia entre los autores, es la forma de conceptualizar a aquellos que mostrando una alta predisposición a confiar no son crédulos. Para Lewicki et al. (1998) y Wicks et al. (1999) correspondería a la existencia de tendencia a desconfiar. En cambio, Yamagishi (2001) y Markóczy (2003) han propuesto designarla actitud precavida o vigilante, en donde es importante tomar conciencia que no todos son confiables y considerar necesario mostrarse cautos cuando se trata con desconocidos o situaciones riesgosas. Para estos últimos investigadores, el poner atención a la interacción con los otros, ya que pueden ser no confiables, no es sinónimo de tener una tendencia a desconfiar de otros. Ser desconfiado correspondería a la expectativa de que los otros no serían confiables mientras no haya información disponible para sustentar confianza (Markóczy, 2003).

En síntesis, la investigación tradicional sobre la confianza valora que las personas presenten una alta predisposición a confiar. Sin embargo, existen argumentos y evidencias que plantean que no es la predisposición a confiar en sí misma lo relevante, sino si ella además está acompañada de una adecuada tendencia a desconfiar o a ser precavidos o vigilantes.

Yamagishi (2001) agrega que puede establecerse una relación interesante cuando está presente la predisposición a la confianza social con la actitud vigilante; en este caso, se podría estar ante una muestra de inteligencia social.

Para Yamagishi (2001) se trataría de inteligencia social ya que las personas logran tener expectativas más exactas sobre la conducta de los otros y pueden mostrar un nivel de confianza óptima en una situación dada. Por su tendencia a confiar, estas personas están más expuestas a diferentes tipos de relaciones sociales en que experimentan éxitos y fracasos. Esto les permitiría detectar mejor las claves que señalan cuándo es razonable confiar, en qué grado y cuándo cesar de cooperar con esos que muestran signos de oportunismo.

Con otros términos, Wicks et al. (1999) también se refieren a los confiados prudentes, ellos hablan de confianza óptima, la cual se produciría cuando se crean y mantienen relaciones predispuestas por una voluntad a confiar, que buscan

tener compromisos estables y continuos pero también son cautos en determinar en quién se confía y en qué grado.

Con base en la revisión bibliográfica realizada sobre la diferenciación entre confiado ingenuo y confiado vigilante se plantea como primer objetivo de esta investigación establecer si quienes presentan alta confianza social simultáneamente con alta desconfianza social (confiados prudentes), muestran diferencias en sus percepciones de aquellos que presentan alta confianza social y baja desconfianza social (confiados ingenuos).

En el caso de los estudiantes universitarios se esperaría que la percepción de confianza social o como también se podría llamar, la predisposición a creer en la bondad humana, debiera estar relacionada con la confianza que ellos experimentan hacia sus pares de carrera y también hacia los docentes de su carrera. De este modo, esta investigación buscó establecer si existe una relación entre la confianza social y la confianza en los docentes y en los pares. Más específicamente, el interés central es establecer si entre aquellos que muestran alta confianza social, los confiados prudentes y confiados ingenuos, existen diferencias significativas en la tendencia a confiar en sus pares y en los docentes de su carrera.

Pese a no existir estudios previos sobre la relación antes descrita, la hipótesis que se sostendrá es que los confiados ingenuos mostrarán una disposición mayor a confiar en los pares y en sus docentes que los confiados prudentes. El supuesto anterior se basaría en que quienes muestran una actitud prudente (Wicks et al., 1999) mostrarían una tendencia a ser más moderados en sus juicios sobre confiar en sus compañeros de carrera o en sus docentes en comparación a los confiados ingenuos.

El problema de la medición de la confianza social

Fundamentalmente, la forma tradicional de medir la confianza social ha sido a través de encuestas. Varios investigadores (Miller & Mitamura, 2003; Boslego, 2005) sostienen que la mayoría de las investigaciones realizadas sobre confianza social se han realizado utilizando una única pre-

gunta que frecuentemente ha producido resultados conflictivos o inconsistentes. La encuesta más utilizada en el mundo es la de World Values Survey, que desde 1972 utiliza la siguiente pregunta: “¿En general, diría que se puede confiar en la mayoría de las personas o se debe ser cuidadoso al tratar con las personas?” (Miller & Mitamura, 2003; Boslego, 2005).

El origen de esta pregunta es una escala de 5 ítems, construida en 1956, para medir fe en las personas. Según Miller y Mitamura (2003) gradualmente ha llegado a ser el único ítem que en las investigaciones mide el nivel de confianza social. Especialmente se ha utilizado la confianza social como un indicador de la calidad de los vínculos sociales que se establecen en la sociedad y se ha hipotetizado una estrecha relación con la formación de redes sociales y trabajo cooperativo. También se ha estudiado la relación de la confianza con religiosidad, estabilidad matrimonial, redes sociales, satisfacción laboral y democracia, entre otros (Millar & Mitamura, 2003). A pesar de tal notoriedad, la validez de esta pregunta no ha sido confirmada (Miller & Mitamura, 2003).

En nuestro medio son escasas las investigaciones científicas sobre confianza social. Yáñez (2004) investigó la influencia de diferentes tipos de confianza en la predisposición de los estudiantes a preferir el trabajo académico grupal al individual. Los resultados encontrados muestran que la confianza en los pares, la confianza hacia sus docentes y la confianza social impactan en la disposición al trabajo grupal. En un análisis de regresión se obtuvo que la confianza social influye significativamente pero en forma baja (beta 0,17).

Valenzuela & Causiño (2000) y PNUD (1998) en sus investigaciones realizadas en Chile, utilizaron índices de confianza social. En el caso del PNUD, al índice construido lo llaman sociabilidad. Por otra parte, periódicamente por los medios de comunicación somos informados de encuestas públicas sobre los niveles de confianza social existente en nuestra población. Estos estudios también suelen utilizar un solo ítem o bien un escaso número de ellos. No se informa sobre la validez y confiabilidad de estas medidas.

Con respecto a la pregunta de World Values Survey, las críticas a esta forma de medición de la confianza social son varias. Boslego (2005) cuestiona que la pregunta no ofrece elecciones intermedias entre los dos extremos (dos alternativas: acuerdo-desacuerdo) y que no está contextualizada. Miller y Mitamura (2003), por su parte, critican que la pregunta en cuestión no pide a las personas responder entre confiar y desconfiar, sino entre confiar y ser precavido. Para estos autores, las personas pueden confiar en los otros y a la vez creer que es prudente ser precavido. Es decir, la pregunta podría dividirse en, preguntar si cree que las personas son confiables y evaluar si se debe o no ser precavido (si se está o no dispuesto a correr riesgos).

Dado que se cuestiona que se evalúe con un solo ítem y que se excluya la desconfianza en la evaluación de la confianza social, el segundo ob-

jetivo que se propone esta investigación es construir una escala de confianza social compuesta por ítems que evalúen tanto la predisposición hacia la confianza social como hacia la desconfianza social.

Método

Participantes

La muestra estuvo compuesta por 575 estudiantes de pregrado, de cuatro facultades de una universidad chilena, perteneciente al Consejo de Rectores. Estadísticos descriptivos de la muestra se presentan en la Tabla 2. La muestra fue accidental, obtenida de acuerdo al criterio de mayor disponibilidad y fácil acceso. Se procedió a encuestar a todos los alumnos de cada curso presentes el día y hora en que se aplicó el instrumento.

TABLA 2. DESCRIPTORES DEMOGRÁFICOS, ACADÉMICOS Y PUNTAJES EN LA ESCALA DE PREDISPOSICIÓN A CONFIAR

	N	%	Media	Desv. Estándar
Mujeres	386	66,9	4,74	0,97
Hombres	191	33,1	4,75	0,98
1º año	132	22,8	4,81	0,92
2º año	133	23,3	4,76	0,98
3º año	190	32,9	4,86	0,94
4º año	123	21,3	4,46	1,01
Facultad de Educación	248	42,9	4,93	0,97
Fac. de Ciencias Sociales	129	22,3	4,73	0,95
Facultad de Medicina	155	26,8	4,60	0,91
Facultad de Ingeniería	46	8,0	4,27	1,00

Instrumentos

Se construyó una escala que mide la predisposición a confiar (PC) que evalúa la percepción de confianza social y de desconfianza social. Para ello, se utilizaron los ítems 1, 2, y 3 de la escala de sociabilidad del PNUD (1998) y los ítems 4, 5 y 6 de la escala de confianza generalizada de Yamagishi (1986). Con anterioridad a la aplicación definitiva de la escala, se realizó una aplicación piloto para probar los ítems. La versión definitiva quedó compuesta por los seis ítems (ver Tabla 3). Los ítems 1 al 4 miden desconfianza social hacia las personas ya que plantean que

ellas tienden a mentir y a aprovecharse de otros. Los ítems 5 y 6 miden confianza social hacia las personas, ya que plantean que las personas en general son honestas y respetuosas.

El formato de respuesta de las escalas fue de tipo Likert, con siete alternativas de respuesta, desde muy de acuerdo (1) a muy en desacuerdo (7). La aplicación se realizó después de las horas de clases, bajo la supervisión del investigador principal y el docente de la asignatura correspondiente.

La confianza hacia los docentes se evaluó con una escala de 17 ítems. La escala está compuesta

de tres factores: competencia, benevolencia e integridad. Su índice de confiabilidad con el alfa de Cronbach es de 0,90 (Yáñez, 2004).

La confianza en los pares se evaluó con una escala de 9 ítems. La escala mide la percepción de que los compañeros de carrera son honestos y cumplen sus promesas. Su índice de confiabilidad con el alfa de Cronbach es de 0,80 (Yáñez, 2004).

Se construyó un índice para evaluar la percepción de los estudiantes sobre su confiabilidad social; el índice está compuesta por tres ítems, estos son: "Creo que es fácil hacer buenos amigos", "Me resulta fácil pedir un favor a las personas" y "Creo que es fácil organizar a la gente". Además, se evaluó su percepción del prestigio organizacional de la universidad.

Análisis de los datos

El análisis se realizó en dos fases. La primera fase consistió en un análisis psicométrico de la escala *Predisposición a Confiar* (PC), consistente en un análisis factorial exploratorio y un análisis de confiabilidad. Luego, se examinó la correlación

de Pearson entre los dos factores de la escala. Posteriormente se estudio el comportamiento de la escala de acuerdo al sexo, facultad y años de estudio de los estudiantes a través de análisis de varianza. En la segunda fase, se realizó un análisis estadístico para examinar la relación entre la actitud ingenua y la actitud prudente al confiar.

Resultados

Fase 1: Características psicométricas de la escala Predisposición a Confiar (PC)

Para evaluar la dimensionalidad del concepto de predisposición a confiar se realizó un análisis factorial exploratorio el cual permitió examinar la estructuración de los ítems y la validez del constructo (Nunnally, 1995).

De acuerdo a los resultados presentados en la Tabla 3, se encontraron dos factores, del ítem 1 al 4 vinculados al concepto de desconfianza social y los ítems 5 y 6, relacionados con el concepto de confianza social. La confiabilidad de la escala se evaluó con el coeficiente alfa de Cronbach y fue de 0,66.

TABLA 3. ANÁLISIS DE LOS ÍTEMES DEFINITIVOS DE LA ESCALA PREDISPOSICIÓN A CONFIAR (PC)

ÍTEM	Media	Desv.estan.	Factor		Correl. Ítem Escala
			1	2	
Creo que es difícil que las personas hagan algo por los demás sin esperar algo a cambio. ®	4,54	1,88	0,68	0,09	0,40
Las personas pasan a llevar a otros con tal de conseguir sus objetivos. ®	5,40	1,43	0,64	0,11	0,39
La mayoría de las personas dicen mentiras cuando pueden beneficiarse de hacerlo. ®	5,39	1,51	0,71	0,18	0,48
Aquellos que se abocan a causas altruistas (ayuda desinteresada) a menudo son explotados por otros. ®	5,08	1,76	0,68	0,03	0,38
La mayoría de las personas son básicamente honestas.	3,94	1,50	0,34	0,71	0,43
Creo que las personas respetan la opinión de los demás.	4,12	1,52	-0,02	0,89	0,23
Proporción de la varianza	54,9				
Coefficiente de confiabilidad estandarizado	0,66				

Nota: Los ítems fueron respondidos en una escala tipo Likert de 7 puntos desde *muy de acuerdo* a *muy en desacuerdo*. ® son los ítems evaluados inversamente. En la escala original no se abrevió el nombre de la escala.

Con la prueba *t* de Student se encontró que no existen diferencias estadísticas significativas entre los sexos en los puntajes de la escala PC (*t* de Student (575) = -0,65 *p* < .948).

Al realizar un análisis de varianza, tomando como factor pertenencia a una facultad, se encontraron diferencias significativas (ver Tabla 4). A través de la prueba de Scheffe, se estableció que las diferencias son significativas entre la Facultad de Ingeniería y las restantes facultades.

Al realizar un análisis de varianza, tomando como factor los años de estudio, se encontraron diferencias significativas (ver Tabla 5). A través de la prueba de Scheffe, se estableció que las diferencias son significativas entre los alumnos de 4º año y los años anteriores. Los estudiantes del curso superior muestran significativamente una menor tendencia a confiar.

TABLA 4. ANOVA DE LA ESCALA PC POR FACULTAD

	Suma de cuadrados	Gl	Media de cuadrados	F	Sig.
Entre grupos	22,085	3	7,362	8,009	0,000
Dentro de los grupos	527,588	574	0,919		
Total	549,672	577			

TABLA 5. ANOVA DE LA ESCALA PC POR AÑOS DE ESTUDIO

	Suma de Cuadrados	Gl	Media de Cuadrados	F	Sig.
Entre grupos	13,524	3	4,508	4,826	0,003
Dentro de los grupos	536,149	574	0934		
Total	549,672	577			

Fase 2: Relaciones entre actitud ingenua y actitud prudente al confiar

Se dividieron los puntajes del factor confianza social y del factor desconfianza social en tres grupos: puntaje alto, medio y bajo (entre 1 y 2,9, entre 3 y

4,9 y entre 5 y 7 respectivamente). La Tabla 6 muestra que se presentan casos de alta confianza social y baja desconfianza social (un 48% de confiados ingenuos) y casos de alta confianza social y alta desconfianza social (un 7% de confiados prudentes).

TABLA 6. CONTINGENCIA ENTRE FACTORES CONFIANZA SOCIAL Y DESCONFIANZA SOCIAL

	Desconfianza			Total
	Alto	Medio	Bajo	
Alto	12	78	83	173
Confianza	(7%)	(45%)	(48%)	(100%)
Medio	11	106	130	247
Bajo	3	35	120	158
Total	26	219	333	578

Basándose en los promedios obtenidos por los confiados ingenuos y confiados prudentes en la escala de *Confianza en los pares*, la escala de *Confianza en los docentes* y el índice de Sociabilidad, con

la prueba *t* de Student se encontró que existen diferencias estadísticas significativas entre ambos tipos de personas con alta confianza social (ver Tabla 7).

TABLA 7. MEDIA DE SUJETOS CONFIADOS PRUDENTES E INGENUOS EN DIFERENTES ESCALAS DE ACTITUDES

	Confiados prudentes	Confiados ingenuos	Significación estadística
Escala de Confianza en los pares	2,71	3,47	t Student (11) = -2.41, $p < .030$
Escala de Confianza en los docentes	2,22	2,88	t Student (11) = -2.69, $p < .017$
Índice de Sociabilidad	2,97	3,89	t Student (11) = -2.44, $p < .027$

Discusión

Los resultados de este estudio apoyan la conceptualización que plantearon Lewicki et al. (1998) quienes, basados en los planteamientos de Luhmann (1996), sostienen que al abordar la confianza social debe superarse la perspectiva normativa que ve la confianza como positiva y la desconfianza como negativa y hacen la distinción entre ingenuos y prudentes en la construcción de confianza en las relaciones interpersonales. La estructura factorial obtenida de la escala de *Predisposición a confiar* claramente diferenció entre dos factores, confianza social y desconfianza social. Estos resultados aportan evidencias psicométricas de que se tratan de dimensiones diferentes. Además, se encontraron casos de personas que muestran alta tendencia a confiar y alta tendencia a desconfiar, así como a la inversa. Lo anterior también se puede considerar como evidencia de que confianza social y desconfianza social son dimensiones diferentes.

El sentido común asume que la desconfianza es la ausencia de confianza. Este estudio ratificaría que no es así: pueden coexistir simultáneamente tendencias a confiar y tendencia a desconfiar en las personas. De hecho, los resultados obtenidos muestran que en un alto porcentaje predomina la ambivalencia, coexistiendo confianza y desconfianza. Para Lewicki et al. (1998) las relaciones interpersonales son un fenómeno multifacético y complejo en el que la ambivalencia es un elemento frecuente o una condición natural en las relaciones interpersonales.

La complejidad y transitoriedad en las relaciones interpersonales ha aumentado en el contexto de la modernidad actual (Bauman, 2003). El riesgo se ha vuelto inmanente, y la dinámica entre confianza y desconfianza adquiere un rol importante en la experiencia cotidiana de las personas.

Como sostiene Luhmann (1996), en la actualidad una no puede existir sin la otra, siendo ellas las dos caras de una misma moneda. Los cambios hacia una mayor transitoriedad de las relaciones sociales, con desmedro de relaciones estables, podrían significar un cambio en la forma de experimentar la confianza en la actualidad: podría estar enfatizándose más la importancia de la actitud prudente en la confianza, es decir, aunque parezca absurdo, confiar desconfiando.

El estudio logró diferenciar entre las personas con alta confianza social aquellos con confianza ingenua y aquellos con confianza prudente. Entre aquellos con alta confianza social, se encontraron personas que presentaban baja tendencia a desconfiar de los otros: estas serían personas que muestran una confianza incondicional hacia los seres humanos en general. A las personas con esta actitud extrema, Lewicki et al. (1998), Wicks et al. (1999) y Yamagishi (2001) los han llamado personas ingenuas (un 48% de la muestra). Pero también esta investigación encontró entre las personas con alta confianza social, personas que presentaban alta tendencia a desconfiar. Los autores antes citados los han llamado personas prudentes (un 7% de la muestra).

Estos resultados mostrarían que no es suficiente evaluar el grado en que en la población existe confianza social (tal como son las encuestas tradicionales sobre confianza social), también es importante evaluar si este grupo muestra simultáneamente disposición a desconfiar. La diferencia es relevante. Quienes posean alta confianza social pero sean ingenuos, al ser demasiado crédulos, probablemente sufran fácilmente desengaños que dañen su autoestima, afecten su adaptación social y específicamente les dificulte trabajar en equipo.

La situación es diferente en aquellos que presentan predisposición a confiar pero también reconocen que se necesita de la actitud de vigilancia que aporta un cierto grado de desconfianza. La confianza óptima conjuga la apertura a confiar en otros pero a su vez una actitud realista y prudente, que les permitiría manejar mejor sus relaciones sociales. La persona virtuosa según Aristóteles (citado en Wicks et al., 1999) es un creador astuto de confianza: debe saber en quién confiar, cuánto confiar en ellos y con respecto a qué asuntos.

La importancia de diferenciar entre confiados prudentes y confiados ingenuos se pudo establecer en esta investigación, al encontrar que existen diferencias significativas en la forma en que respondieron ambos grupos con relación a si son confiables sus docentes y compañeros de carrera. Acorde a lo esperado, se encontró que las personas con confianza ingenuas hacen juicios más positivos hacia confiar en los docentes y los pares, que los que se caracterizan por ser confiados prudentes.

Con respecto a las variables demográficas, la inexistencia de diferencias por sexo, podría estar mostrando que cada vez los procesos de socialización establecen menos diferencias entre hombres y mujeres. La existencia de diferencias por facultad y años de estudio, sugiere que la predisposición hacia la confianza social, además de corresponder a rasgos de personalidad vinculados al carácter o a experiencias de la primera infancia, puede derivarse en gran parte de la socialización organizacional y la cultura institucional en la que están integradas las personas.

Para construir hoy capital social, redes sociales y participación social, se necesita sin duda desarrollar habilidades sociales en la población; pero, acorde a los resultados de esta investigación, también existiría fundamento teórico y empírico para recomendar cultivar en las personas inteligencia social (Yamagishi, 2001) o una actitud vigilante al confiar (Markóczy, 2003) o una confianza óptima (Wicks et al., 1999).

En relación a lo anterior, se propone que futuros estudios se concentren en investigar sobre cómo influir en la predisposición a confiar y poder desarrollar la confianza óptima. Dichas investigaciones

deberán necesariamente incorporar la dimensión afectiva-emocional en el estudio de la confianza.

Metodológicamente, este estudio debe ser visto como una llamada de atención sobre el peligro de evaluar la confianza social basándose en un solo ítem y no incluir ítems que evalúen la desconfianza social. Y lleva a mirar con escepticismo los tradicionales estudios de confianza que con cierta periodicidad aparecen en los medios de comunicación y en revistas científicas. Sin duda, los próximos pasos debieran ser perfeccionar la escala de confianza social, ya que el grado de confiabilidad y de varianza explicada fue moderado. Se sugiere ampliar el número de ítems, especialmente el factor confianza social.

Referencias

- Bauman, Z. (2003). *Modernidad líquida*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Boslego, J. (2005). Engineering social trust. What can communities and institutions do? *Harvard International Review*, 27, 28-31.
- Couch, L. & Jones, W. (1997). Measuring Levels of Trust. *Journal of Research in Personality*, 31, 319-336.
- Fukuyama, F. (1996). *Confianza (Trust): Las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad*. Madrid: Atlántida.
- Gill, H., Boies, K., Finegan, J. & McNally, J. (2005). Antecedents of trust: Establishing a boundary condition for the relation between propensity to trust and intention to trust. *Journal of Business and Psychology*, 19, 287-302.
- Kramer, R. M. (1999). Trust and distrust: Emerging questions, enduring questions. *Annual Review of Psychology*, 50, 569-598.
- Lewicki, R., Benedict, B. (1996). Developing and maintaining trust in work relationships. En R. M. Kramer & T. R. Tyler (Eds). *Trust in organizations. Frontiers of theory and research*. Thousand Oaks: Sage.
- Lewicki, R., McAllister, D. & Bies, R. (1998). Trust and distrust: new relationships and realities. *Academy of Management*, 23, 438 - 458.

- Luhmann, N. (1996). *Confianza*. Barcelona: Anthropolos.
- Markóczy, L. (2003). Trust but verify: Distinguishing distrust from vigilance. Presentado en la Academy of Management Conference en Seattle.
- Mayer, R. C., Davis, J. H. & Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20, 709-734.
- Miller, A. & Mitamura, T. (2003). Are surveys on trust trustworthy? *Social Psychology Quarterly*, 66, 62-70.
- Nunnally, J. (1995). *Teoría psicométrica*. México: Mc Graw Hill.
- PNUD (1998). *Informe sobre Desarrollo Humano en Chile. Las paradojas de la modernización*. Santiago: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Rotter, J. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness and gullibility. *American Psychologist*, 35, 1-7.
- Tironi, E. (2005). *Comunidad, familia y nación en el Bicentenario. El sueño chileno*. Santiago: Taurus.
- Trujillo, S., Tovar, C. & Lozano, M. (2004). Formulación de un modelo teórico de la calidad de vida desde la psicología. *Universitas Psychologica*, 3, 89-98.
- Valenzuela, E., Causiño, C. (2000). Sociabilidad y asociatividad. Un ensayo de sociología comparada. *Estudios públicos*, 77, 321-339.
- Yamagishi, T. (1986). The Provision of a Sanctioning System as a Public Good. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 110-116.
- Yamagishi, T. (2001). Trust as a form of social intelligence. En K. S. Cook (Ed.), *Trust in Society*. (pp. 121-147). New York: Russell Sage Foundation.
- Wicks, A. C., Berman, S. L. & Jones, T. M. (1999). The structure of optimal trust: Moral and strategic implications. *Academy of Management*, 24, 99-116.
- Yáñez, R. (2004). Las confianzas de los estudiantes universitarios y su predisposición al trabajo grupal. *Paideia. Revista de educación*, 36, 95-108.