



MESTRADO
ECONOMIA E POLÍTICAS PÚBLICAS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

ECONOMIA E FELICIDADE: O IMPACTO DA CONFIANÇA NA
FELICIDADE DOS PORTUGUESES

DAVID JOSÉ MOTA IRIA

OUTUBRO 2017



MESTRADO
ECONOMIA E POLÍTICAS PÚBLICAS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

**ECONOMIA E FELICIDADE: O IMPACTO DA CONFIANÇA NA
FELICIDADE DOS PORTUGUESES**

DAVID JOSÉ MOTA IRIA

ORIENTAÇÃO: PROF. DOUTOR RUI BRITES

OUTUBRO 2017

Abstract

In the last years, the search for alternatives to GDP as a Well-Being indicator has increased economists' and other researchers' interest in Happiness and Subjective Well-Being. The number of scientific papers published in this field has been gradually increasing and some of the authors working in it defend a paradigmatic change to Happiness as a nation's Well-Being goal.

In face of this increasing interest, in this dissertation we'll try to analyze what Happiness and Subjective well-being are, how they contribute to Economic Science, what discoveries and results can be relevant to Economics and Public Policy and also what criticism and problems do Happiness proponents have to face.

One of the major contributions of Happiness and Subjective Well-Being is to give important tools for the analysis of the impact of non-monetary variables on Well-Being. One of those variables is trust. Using Happiness research some literature has come forth analyzing the relations between this variable and Well-Being. Following some of that literature, in chapter 2 of this dissertation, we'll try to apply Happiness investigation method to the study of trust levels for the portuguese population and its relation with happiness levels. In this analysis we found that having a low level of social trust implies, on average, having a happiness level lower in 1 point, in a 0-10 scale, in comparisson with a person who has a moderate level of social trust.

Resumo

Nos últimos anos a procura por indicadores de Bem-estar alternativos ao PIB tem despertado o interesse por parte de economistas, e não só, na Felicidade e Bem-estar subjectivo. O número de artigos científicos publicados nesta área tem vindo a aumentar gradualmente, havendo vários autores que defendem uma mudança de paradigma com uma adopção da Felicidade como objectivo de Bem-estar de uma nação.

Face a este crescente interesse, cabe-nos nesta dissertação analisar o que é que Felicidade e Bem-estar subjectivo acrescentam à Economia, em que medida diferem da sua abordagem ao problema do Bem-estar, que descobertas e resultados podem ser relevantes para a Economia e Políticas Públicas, e também que críticas e problemas tem de enfrentar quem procura enveredar por esta via de investigação.

Um dos contributos mais importantes da investigação em Felicidade e Bem-estar subjectivo é o de permitir analisar o impacto de variáveis não monetárias no Bem-estar. Uma dessas variáveis é a confiança. Aplicando o método de investigação em Felicidade, tem surgido alguma literatura que analisa as relações entre este factor e o bem-estar. Seguindo de perto alguma dessa literatura, no capítulo 2 desta dissertação procurar-se-á aplicar o método de investigação em Felicidade ao estudo dos níveis de confiança dos portugueses, e a sua relação com a felicidade. Nesta análise descobrimos que ter um nível baixo de confiança social implica ter um nível médio de felicidade inferior em 1 ponto, numa escala de 0-10, em relação a quem tem um nível moderado de confiança social.

Índice

<u>Introdução</u>	1
<u>1. Enquadramento Teórico</u>	2
<u>1.1 Introdução</u>	2
<u>1.2- Economia, Bem-Estar e Felicidade</u>	4
<u>1.2.1 Bem-estar como satisfação de preferências</u>	5
<u>1.2.2 Utilidade Experimental</u>	6
<u>1.2.3 A abordagem do bem-estar subjectivo</u>	8
<u>1.2.4 Consumo relativo, adaptação e aspiração</u>	9
<u>1.2.5 Os determinantes da Felicidade</u>	12
<u>1.2.6 A importância da Felicidade para a Economia</u>	14
<u>1.2.7 BES, Felicidade e Políticas Públicas</u>	15
<u>1.2.8 Críticas e problemas da abordagem do BES</u>	20
<u>1.3- Síntese</u>	23
<u>2. Confiança e Felicidade: uma aplicação prática</u>	24
<u>2.1 A importância da Confiança</u>	24
<u>2.1.1 Importância da Confiança do ponto de vista económico</u>	24
<u>2.1.2 Importância da Confiança do ponto de vista do BES</u>	26
<u>2.2 Caracterização dos níveis de confiança e felicidade dos Portugueses</u>	29
<u>2.2.1 Metodologia</u>	29
<u>2.2.2 Caracterização da Amostra</u>	30

2.2.3 Felicidade em Portugal	30
2.2.4 Confiança social e institucional em Portugal	32
2.2.5 Relação entre confiança e Felicidade	35
2.3 Síntese	36
Conclusão	37
Referências Bibliográficas	40
Anexo 1	43
Anexo 2	44
Anexo 3	44
Anexo 4	46
Anexo 5	48
Anexo 6	49
Anexo 7	50
Anexo 8	51
Anexo 9	53
Anexo 10	55
Anexo 11	56
Anexo 12	58
Anexo 13	59
Anexo 14	62
Anexo 15	65

Anexo 16	66
--------------------------------	----

Índice de Tabelas

Tabela 1- Caracterização da Amostra	30
Tabela 2- A Felicidade em Portugal	31
Tabela 3- Índice Sintético de Felicidade, por categorias	31
Tabela 4- Confiança em Portugal	32
Tabela 5- Índice de confiança social, por categorias	33
Tabela 6- Confiança nas instituições	34
Tabela 7- Índice de Confiança Institucional, por categorias	34
Tabela 8- Felicidade por níveis de confiança social	36

Introdução

Esta dissertação serve um objectivo de investigação duplo. Por um lado, procurará apresentar aquilo que vem sendo designado por alguns autores como Economia da Felicidade, ramo recente da investigação em Economia, no qual o número de artigos publicados cresce significativamente de ano para ano (MacKerron, G., 2012). Essa apresentação será feita através de um ponto de enquadramento teórico que antes de iniciar a apresentação dos principais conceitos, descobertas e implicações da Economia da Felicidade, procurará evidenciar o contexto em que esta abordagem ao Bem-estar inevitavelmente se insere. Em particular, como a visão de Bem-estar como felicidade radica na mesma teoria utilitarista na qual se baseia a visão de Bem-estar como satisfação de preferências, embora com pressupostos diferentes. Especial atenção será dada também aos contributos relevantes que a Felicidade pode trazer para a Economia, aos desafios que esta abordagem coloca às políticas públicas, bem como a algumas críticas e problemas inerentes a esta perspectiva.

Uma das virtudes da abordagem da Felicidade é proporcionar ferramentas que permitem estudar o impacto de variáveis não monetárias no Bem-estar. Assim, cumprindo o outro dos objectivos desta dissertação, procurar-se-ão aplicar as técnicas de investigação presentes na abordagem do Bem-estar subjectivo ao estudo da felicidade e confiança dos portugueses a nível interpessoal e num conjunto de instituições, procurando estabelecer relações entre este factor e a felicidade, ou Bem-estar subjectivo, dos portugueses.

Esta dissertação serve ainda o propósito mais alargado de colocar em evidência uma abordagem à Economia que se encontra ausente dos currículos académicos das principais universidades portuguesas, e pouco divulgada no país. Da discussão e debate constantes

de novas ideias só podem surgir benefícios para a ciência económica, que, a meu ver, só tem a ganhar com todos os contributos de outras ciências sociais que estão manifestos na investigação em Felicidade.

1. Enquadramento Teórico

1.1 Introdução

Em 2008, um relatório produzido pela *Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress* (Stiglitz *et al*; 2008) chamava a atenção para a necessidade de melhores indicadores estatísticos para medir o desenvolvimento económico e o bem-estar. Esta comissão tinha por objectivos: identificar os limites do PIB como indicador de *performance* económica e progresso social, incluindo problemas na sua medição; examinar que informações adicionais seriam necessárias para a produção de indicadores mais relevantes de progresso social; avaliar a viabilidade de ferramentas de avaliação alternativas e discutir como apresentar informação estatística de forma apropriada (Stiglitz *et al*; 2008:7). Hoje, tal como em 2008, as necessidades reflectidas nos objectivos desta comissão continuam a ser muito relevantes, num mundo em que a informação estatística é crucial. Em todas as áreas são necessários indicadores capazes de quantificar e qualificar aquilo que uma sociedade valoriza como desejável. Esses indicadores permitem avaliar o estado em que se encontram recursos importantes para um país, e a forma como esses recursos estão a ser usados, por exemplo. Na sua ausência, seria impossível aferir o grau de cumprimento de certos objectivos da política económica, seria até impossível estabelecer esses objectivos. Deste modo, ter os melhores indicadores possíveis para determinada dimensão é fundamental para uma correcta actuação da política económica na persecução dos objectivos que visa promover. Tornam-se assim

claras as graves consequências que o uso de indicadores incorrectos, ou inadequados, tem nas Políticas Públicas, concretamente ao darem origem a políticas distorcidas e alocações sub-óptimas de recursos. Nas palavras de *Stiglitz et al* (2008:7), “o que medimos afecta o que fazemos; se as nossas medidas forem imperfeitas, as decisões podem ser distorcidas”¹.

Na questão da adequabilidade dos indicadores, uma das recomendações da comissão de *Stiglitz et al.*, é a mudança de foco de uma perspectiva de medição da produção e actividade económica para uma medição do bem-estar (*Stiglitz et al.*, 2008:12). Indicadores de actividade económica, em particular o PIB - um dos mais utilizados indicadores - não são por regra bons indicadores de bem-estar humano. Segundo a comissão de Stiglitz, “parece haver um crescente fosso entre a informação contida no PIB e aquilo que importa para o bem-estar humano”². De facto, existe uma extensa literatura que aponta falhas a este indicador, e que apresenta propostas de indicadores e medidas de bem-estar alternativas. Em Fleurbaey (2009), num artigo que tem por objectivo discutir as principais abordagens alternativas ao PIB na medição do bem-estar, o autor analisa alternativas que vão desde o nível total de consumo; o produto nacional líquido (PNL); medidas monetárias de utilidade; indicadores sociais, como por exemplo, o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH); a felicidade; à abordagem das capacidades.

Esta dissertação focar-se-á numa dessas alternativas, a Felicidade, que se insere numa visão do Bem-estar denominada de Bem-estar subjectivo (BES). Partindo do quadro da teoria utilitarista, veremos como surgem diferentes visões sobre o Bem-estar. Em particular procuraremos pôr em contraste a visão comum na Economia de Bem-estar

¹ Tradução livre do inglês.

² Tradução livre *Stiglitz et al.* 2008:12.

como satisfação de preferências com a visão de Bem-estar como Felicidade. De seguida veremos o que implica para Economia a adopção da perspectiva da Felicidade, os principais conceitos e descobertas desta perspectiva, e alguns problemas e críticas que os seus proponentes têm de enfrentar.

1.2- Economia, Bem-Estar e Felicidade

No ponto anterior abordámos a questão da necessidade de bons indicadores para uma política económica de boa qualidade. Contudo, anterior à questão da qualidade dos indicadores, está a definição daquilo que se considera ter valor, daquilo que é o bem, e do que torna os indivíduos e sociedades melhores ou piores. Questões deste género inserem-se naquilo a que se chama Economia Normativa. É neste ramo que se encontra a Economia do Bem-Estar, onde se discute aquilo que é o bom, ou desejável (Feldman, A; Serrano, R; 2005), e onde se estudam os efeitos da actividade económica no bem-estar humano (Dowding, K., 2009:511).

Na questão de como medir o bem-estar surgiram ao longo dos séculos várias propostas, que reflectem em si valorações e concepções diferentes daquilo que constitui o bem-estar humano, de acordo com diferentes teorias éticas. Uma das teorias éticas mais influentes na Economia é a teoria utilitarista, que se insere num leque mais amplo de teorias designado por consequencialismo. Uma definição simples de consequencialismo será julgar uma acção, política, ou instituição como moralmente correcta de acordo com as consequências que ela e as suas alternativas produzem (Hausman, D; McPherson, M. 1996:101). Um consequencialista escolherá assim como opção moralmente mais correcta a que maximizar o bem. O utilitarismo, por sua vez, é uma teoria consequencialista que

identifica o bem com o bem-estar³, julgando assim como moralmente mais relevantes as alternativas que maximizam esse bem-estar. Na tradição utilitarista existem várias correntes, cada uma identificando o bem-estar com coisas diferentes. Uma dessas correntes, central na economia neoclássica, é a que identifica o bem-estar com a satisfação de preferências - geralmente consideradas como aquilo que as pessoas revelam desejar através das suas escolhas (Dowding 2009: 512).

1.2.1 Bem-estar como satisfação de preferências

O tratamento comum dado às preferências na Economia é o de pressupor que estas são formadas respeitando os axiomas de completude⁴, transitividade⁵, reflexividade⁶, e continuidade⁷. Acrescentando a estes axiomas o pressuposto de que os indivíduos escolhem sempre a sua opção preferida, chega-se à conclusão de que estes se comportarão como maximizadores de utilidade, podendo o seu comportamento ser modelado e analisado como tal (MacKerron, G., 2012:707). Esta visão, partilhada por grande parte dos economistas, sobre as preferências está assente no pressuposto da racionalidade como norma de comportamento humano. As preferências de um agente serão racionais se estiverem de acordo com os axiomas de completude e transitividade⁸ (Hausman, D.; McPherson, M. 1996: 27). Estas são normalmente representadas por uma função de utilidade ordinal, na qual os valores da função servem apenas para ordenar as preferências num *ranking*, não importando a magnitude da distância entre os valores correspondentes

³ *Welfare* (em inglês)

⁴ Dado o cabaz A e o cabaz B, ou A é preferível a B, ou B é preferível a A, ou A e B são indiferentes.

⁵ Se um cabaz de bens A é preferido a B, e por sua vez B é preferido a C, então A é preferido a C.

⁶ Um cabaz A tem de ser preferido ou indiferente a si próprio.

⁷ Este axioma permite o tratamento matemático da teoria das preferências, em suma, consiste na ideia de que as preferências podem ser representadas por curvas de preferências contínuas (sem saltos).

⁸ Quanto aos outros dois axiomas, o axioma de continuidade é apenas uma restrição técnica de forma a facilitar o tratamento matemático das preferências, enquanto o axioma da reflexividade está pressuposto no axioma de completude, sendo por vezes não explicitado.

a cada opção. Para além do pressuposto de racionalidade, outros pressupostos, como o de que os agentes escolhem em vista do seu interesse próprio, e o de que dispõem de informação perfeita sobre as diversas alternativas à sua disposição, costumam estar presentes nos modelos e teorias económicas (Hausman, D.; McPherson, M. 1996: 41-43).

Contudo, nas últimas décadas tem surgido uma extensa literatura de críticas aos pressupostos comportamentais presentes na Economia. Muitos dos protagonistas destas críticas desenvolveram e defenderam visões alternativas de bem-estar (por exemplo, Kahneman, Diener, ou Lowenstein). No quadro da teoria utilitarista, uma dessas alternativas consiste em identificar o bem-estar com a felicidade.

1.2.2 Utilidade Experimental

Kahneman (2005), economista e psicólogo que tem desenvolvido a sua investigação na análise dos pressupostos comportamentais da Economia, num artigo em co-autoria com Sugden, propõe uma distinção entre dois conceitos de utilidade: utilidade experimental e utilidade de decisão. Por utilidade experimental entende-se a interpretação original que o conceito de utilidade tinha, derivada da interpretação hedonista de Bentham, que via a utilidade como uma medida de prazer e dor. Por utilidade de decisão entende-se a representação de preferências, que são reveladas num contexto de escolha e que explicam essa escolha. Ao longo da história da Economia houve um abandono da primeira visão de utilidade a favor da última, fruto de influências positivistas, e dos pressupostos de racionalidade, que na visão de bem-estar como satisfação de preferências garantem que os indivíduos se comportam como maximizadores de utilidade (ou bem-estar) (Kahneman & Sugden, 2005:162). Contudo, basear as teorias e modelos económicos na utilidade de decisão quando os pressupostos comportamentais dos indivíduos não se verificam,

conforme nos revela a recente literatura em Economia Comportamental, torna-se problemático e susceptível a erros.

Um caso paradigmático de eventuais problemas na visão de bem-estar da Economia está na relação entre rendimento e felicidade. Easterlin (1974), num artigo hoje considerado pioneiro nos estudos sobre a Felicidade e Bem-Estar Subjectivo (BES), ao estudar a relação entre rendimento (real) e felicidade descobriu que apesar de num dado país os indivíduos com maior rendimento serem os que apresentam níveis mais elevados de felicidade, numa comparação entre países, o mesmo nem sempre se verifica, sendo que por vezes países mais pobres apresentam níveis maiores de felicidade global. Easterlin descobriu ainda que numa comparação ao longo do tempo, durante 25 anos, o rendimento real de vários países aumentou consideravelmente, ao mesmo tempo que os seus níveis de felicidade permaneceram constantes (Bruni & Porta 2006:4). Este resultado ficou conhecido na literatura como o “paradoxo de Easterlin”, e põe em causa a relação entre rendimento e bem-estar postulada pela Economia neoclássica, segundo a qual o aumento do rendimento dos indivíduos de uma sociedade permite-lhes ter uma restrição orçamental mais alargada, permitindo-lhes, *ceteris paribus*, consumir maiores quantidades dos seus bens preferidos, ou trabalharem menos para obterem as quantidades que necessitam, o que em qualquer dos casos deixa os indivíduos em níveis superiores de utilidade, e, portanto, com níveis mais elevados de bem-estar. Contudo, medindo o bem-estar como felicidade tal relação não se verifica.

O paradoxo de Easterlin em si não é problemático para a visão de bem-estar da Economia. É perfeitamente defensável que bem-estar signifique satisfação de preferências, mesmo que satisfação de preferências e felicidade não andem a par. O que pode realmente importar é que as pessoas tenham capacidade de satisfazer as suas preferências, mesmo

que isso não as torne mais felizes, ou até as torne infelizes. O problema surge quando os economistas no seu discurso parecem identificar felicidade com utilidade, admitindo que a melhor forma de maximizar a felicidade é através da satisfação de preferências (Hausman p.74). Se realmente se entende por utilidade a felicidade, então nem sempre bastará garantir a satisfação de preferências para que estas coincidam, como veremos adiante.

1.2.3 A abordagem do bem-estar subjectivo

Diferenciando-se da Economia neoclássica, a abordagem do BES passa por utilizar um conceito de utilidade experimental próximo do de Kahneman. Nesta abordagem identifica-se bem-estar com um estado mental subjectivo, o qual se assume que os indivíduos experienciam e são capazes de relatar, e que geralmente é identificado com felicidade, satisfação com a vida, preponderância de sentimentos positivos sobre negativos, entre outros (MacKerron 2012) (Diener 1984).

Para chegar às suas conclusões sobre o “paradoxo”, Easterlin utilizou dois tipos de dados que produziram as mesmas conclusões quando comparados com o nível de rendimento real *per capita*. Um deles consistia nos resultados obtidos na resposta à questão: “Em geral, quão feliz você diria estar- muito feliz, razoavelmente feliz, ou não muito feliz?” (Easterlin 1974:91); enquanto o outro tipo de dados consistia nos valores obtidos na resposta a uma questão que pedia aos inquiridos para situarem o seu nível de felicidade numa escala de Cantril, entre 0, menor nível de felicidade, e 10, maior nível de felicidade. Quer o primeiro tipo de dados, que produz respostas numa escala qualitativa, quer o segundo, são ainda hoje amplamente usados nos estudos sobre a Felicidade. Perguntas similares a estas, havendo centenas de variantes, fazem hoje parte de vários *surveys*

internacionais, como por exemplo o *European Social Survey*, ou o *World Values Survey*, que são importantes fontes de dados em estudos sobre o tema.

Presente na literatura sobre Economia e Felicidade está um regresso a ideias que estavam bem presentes em economistas clássicos como Adam Smith, Malthus, Edgeworth, entre outros. Estes seguiam uma visão próxima ao hedonismo de Bentham, que identificava utilidade com felicidade ou prazer, tendo as suas análises sobre riqueza e desenvolvimento económico sempre em vista a felicidade como fim (Bruni & Porta 2006) (Frey & Stutzer 2002). Acreditavam também ser possível medir a felicidade e utilizá-la de forma cardinal em comparações interpessoais. Por exemplo, Edgeworth chegou a sugerir que a felicidade poderia ser medida através de um “hedonímetro”, capaz de medir o nível de prazer ou dor que um indivíduo experiencia a cada momento (Kahneman & Sugden 2005). Hoje em dia, economistas (e não só) que investigam a Felicidade partilham a crença de que é possível, graças ao trabalho desenvolvido por psicólogos, medir a utilidade de forma satisfatória através de *surveys* representativos (Frey & Stutzer 2002:2).

O crescente interesse por parte de economistas na literatura sobre felicidade e BES tem levado também a um alargamento das fronteiras disciplinares da Economia. Em particular os contributos de psicólogos e sociólogos têm gerado ideias que parecem mais adequadas para explicar o comportamento humano. Após a descoberta de Easterlin (1974) e de vários testes por diferentes autores a esses resultados, começaram a surgir algumas teorias explicativas para o fenómeno.

1.2.4 Consumo relativo, adaptação e aspiração

Baseado na ideia de Dusenberry de que as pessoas fazem depender a utilidade que derivam do seu nível de consumo de uma comparação com o nível de consumo de outros

(Bruni & Porta 2006:13), Easterlin (1974) sugeriu que um efeito de “consumo relativo” podia estar envolvido no paradoxo de Easterlin. Segundo esta hipótese, a utilidade de cada um dependerá da sua posição em relação ao nível médio de consumo da sociedade, ou de um grupo que os indivíduos tomam como sendo o seu grupo de referência. Indivíduos acima do nível médio terão níveis superiores de felicidade quando comparados com outros membros da sociedade. À medida que os níveis de rendimento de um país vão aumentando será de esperar que aquilo que é considerado o padrão médio de consumo também suba, levando em termos relativos, a que todos estejam à mesma distância da média, ou até, no caso de desigualdades na repartição desse acréscimo de rendimento, que mais pessoas estejam abaixo do nível médio de consumo. Se a utilidade derivada do consumo depender da posição social dos indivíduos, é possível que acréscimos de rendimento não melhorem a felicidade global de uma sociedade, pois outros factores, como as desigualdades, terão de ser tidos em conta. O conceito de consumo relativo é por vezes também designado por rivalidade, pois os indivíduos não derivam só bem-estar do seu nível de consumo, mas também do facto de terem um nível de consumo superior ao dos outros (MacKerron 2012).

Na explicação do paradoxo estão também interligados outros dois conceitos importantes na literatura do BES: o conceito de adaptação hedónica, e o de aspiração. Easterlin (2006) acrescenta à hipótese do consumo relativo a ideia de adaptação, inspirada na teoria do *set-point* da psicologia, segundo a qual os indivíduos têm um nível de felicidade base constante ao longo da vida que advém de factores genéticos, personalidade e temperamento. Alterações nas condições de vida têm apenas impactos temporários no nível de felicidade. Uma alteração como, por exemplo, o acréscimo do rendimento, teria um efeito positivo no nível de felicidade de um indivíduo apenas a curto-prazo, sendo

que, com o passar do tempo este adaptar-se-ia a esse nível mais elevado de rendimento e passaria a ser tão feliz como era antes do acréscimo. Em Frey & Stutzer (2002:8) encontramos uma definição de adaptação como um “processo ou mecanismo que reduz os efeitos hedónicos de um estímulo constante ou repetido”. Segundo os mesmos autores, é este processo que faz os indivíduos perseguirem aspirações cada vez maiores. À medida que as condições materiais de um indivíduo aumentam, aumentam também os desejos e a ambição em alcançar estados ainda mais elevados de bem-estar material. Apesar de estarem melhor em termos objectivos, em termos subjectivos o bem-estar que reportam mantém-se inalterado, pois cegos por um nível de aspiração mais elevado, os indivíduos são incapazes de reconhecer a melhoria que ocorreu nas suas vidas.

No que diz respeito a adaptação e aspiração, é necessário verificar se estes efeitos ocorrem de igual forma em todos os domínios de vida. Essa hipótese foi testada por alguns autores, parecendo haver dimensões de vida onde estes efeitos não ocorrem totalmente, ou seja, nas quais os indivíduos não se adaptam completamente, e onde as suas aspirações não crescem com uma melhoria das condições. Por exemplo, saúde, relações sociais, casamento, poluição e exercício físico parecem ser dimensões onde melhorias geram impactos permanentes no bem-estar (Easterlin 2006; Frank 2006).

Adaptação e aspirações são hipóteses comportamentais que parecem corresponder, pelo menos em parte, ao comportamento dos indivíduos e que têm implicações directas na qualidade das suas decisões e na sua utilidade experienciada. Parece estar envolvido nas suas escolhas um efeito de ilusão, ou engano⁹ (Bruni & Porta 2006:18). Ao tomarem as suas decisões, as pessoas não têm em conta como o seu nível de aspiração poderá alterar

⁹ *Deception* em inglês.

após a escolha, nem como se irão adaptar após essa decisão, o que faz com que a avaliação de utilidade que fazem *ex ante* seja consideravelmente diferente da que experienciam *ex post*. Estas implicações são relevantes para a Economia, pois parecem apontar para uma diferença importante entre os racionais *homo economicus* e os agentes económicos reais. Com efeitos de adaptação e alteração de aspirações, estes últimos podem não ser capazes de maximizar a utilidade com a satisfação das suas preferências - um dos pressupostos fundamentais da teoria económica.

Entrando comparações de rendimento, de consumo, ou de posição social nas funções de utilidade dos indivíduos surgem também problemas com a maximização da utilidade. Se os indivíduos derivarem boa parte da sua utilidade da posição social que têm, gastando cada vez mais recursos e esforços na tentativa de superar os seus pares, poderemos ter uma situação de “corrida às armas” por posição social, que se traduz em alocações de tempo e recursos ineficientes (Frank 2006).

1.2.5 Os determinantes da Felicidade

Não pretendendo fazer uma análise exaustiva¹⁰, veremos neste ponto alguns dos factores que a literatura em Economia e Felicidade têm estabelecido como relevantes para o BES.

Segundo Frey & Stutzer (2002), num artigo de síntese das principais descobertas da investigação no BES, a felicidade depende de três conjuntos de factores: Factores sócio-demográficos, económicos, e político-institucionais. Entre o primeiro tipo de factores encontram-se a idade, o sexo, o nível de educação, a saúde, ter filhos, fazer parte de um casal e ser ou não estrangeiro no país de residência. Em vários estudos em diversos países

¹⁰ Que pode ser encontrada por exemplo em Bruni & Porta (2006), MacKerron (2012), ou Frey (2008).

e períodos de tempo, as conclusões parecem apontar para que as pessoas mais jovens e mais velhas sejam mais felizes que as de meia idade; para que as mulheres sejam ligeiramente mais felizes que os homens; que os casais com e sem filhos são mais felizes que pessoas solteiras; que os estrangeiros são significativamente mais infelizes que os nacionais; que pessoas com níveis mais elevados de educação são mais felizes; e para que pessoas com pior saúde sejam mais infelizes (Frey & Stutzer: 2002:4).

Entre os factores económicos encontramos o desemprego, a inflação e o rendimento. Estudos feitos em vários anos em diferentes países revelam que o “desemprego reduz o bem-estar mais do que qualquer outro factor isolado” (Frey & Stutzer: 2002:5), mesmo quando controlando outros factores indirectos do desemprego, como a perda do rendimento. Níveis elevados de desemprego na sociedade são também um factor de descontentamento, mesmo para os que continuam empregados, que passam a recear a possibilidade de ficarem desempregados no futuro. Contudo, o efeito do desemprego no bem-estar individual parece ser mitigado por níveis elevados de desemprego no grupo de referência. Conclui-se que o facto de o destino de um indivíduo ser partilhado por outras pessoas do seu grupo, ou da sociedade, contribui para diminuir sentimentos de culpa e de mal-estar associados ao desemprego. Tal como no caso do rendimento, há no desemprego uma utilidade condicionada pela situação face ao grupo de referência. No que diz respeito à inflação, conclui-se que taxas elevadas reduzem substancialmente o BES (Frey & Stutzer: 2002:10).

No que toca ao rendimento, como vimos anteriormente, as pessoas mais ricas numa sociedade apresentam em média níveis mais elevados de BES, contudo, pode não ser o rendimento absoluto, mas sim o rendimento relativo que causa essa diferença (MacKerron 2012). Esta hipótese de que os indivíduos se comparam entre si, parece ser corroborada

por estudos nos quais os níveis de satisfação com o trabalho diminuem com o aumento do salário de outras pessoas no seu grupo de referência (Frey & Stutzer 2002:9). Na comparação entre países, segundo Layard (2006a; 2006b), parece não haver evidência de que países mais ricos têm maiores níveis de felicidade, comparando países de rendimentos superiores a 15000 dólares *per capita*. Em países com rendimentos inferiores a este valor, nos quais as pessoas estão perto do limiar de pobreza, os países mais ricos apresentam de facto níveis de BES superior. Na análise do rendimento dos países ao longo do tempo e dos seus níveis de bem-estar vimos já em pontos anteriores a descoberta paradoxal de Easterlin, que é consensual na literatura sobre Felicidade.

No que diz respeito à influência de factores institucionais na felicidade, parece haver uma influência positiva da existência de instituições democráticas no bem-estar das pessoas, bem como efeitos positivos de maior liberdade política e económica, participação política e descentralização (Frey & Stutzer 2002). Outros factores, como a confiança nos outros e nas instituições - que será abordada no ponto 2 desta dissertação - e práticas religiosas, estão positivamente relacionados com os níveis de BES (MacKerron 2012).

1.2.6 A importância da Felicidade para a Economia

Segundo Frey (2008: 6) “parecem existir duas áreas em que a investigação sobre a Felicidade pode contribuir para a teoria económica. No entendimento do que é a utilidade [e de como as pessoas se comportam em relação a ela], e no teste de teorias”¹¹. De facto, como vimos atrás, os desenvolvimentos da Economia da Felicidade permitem pôr à prova o conceito de utilidade usado na Economia, e a forma como o comportamento das pessoas e aquilo que elas reportam ser o seu bem-estar, difere das previsões da teoria económica.

¹¹ Parênteses nosso.

A ideia de agentes racionais maximizadores de utilidade é posta em causa pela observação de fenómenos de adaptação, aspiração e comparações sociais envolvidos nas escolhas individuais. Nos estudos da relação entre rendimento e bem-estar é questionada a ideia de que mais rendimento absoluto se traduz em maior bem-estar, podendo outros factores estar envolvidos nessa relação, como por exemplo o rendimento relativo. No que toca ao mercado de trabalho a observação de que o desemprego (controlado o rendimento) é um dos factores que mais afecta o BES, parece dar apoio a visões que consideram o desemprego como involuntário - como a teoria Keynesiana - ao invés do que considera a chamada nova teoria clássica.

Um outro campo onde a investigação em Felicidade pode ser relevante para a Economia é na valoração de recursos não transaccionados no mercado através da utilidade experimental, sendo uma opção a outras alternativas de valoração utilizadas na Economia, como a disponibilidade a pagar (MacKerron 2012; Kahneman & Sugden 2005).

Em linha com as recomendações da comissão de Stiglitz *et al.* (2009), alguns economistas pensam que os indicadores de BES devem também ser tidos em conta como informação complementar ao PIB na avaliação do bem-estar de uma sociedade, bem como incluídos na informação relevante para a tomada de decisões em políticas públicas.

1.2.7 BES, Felicidade e Políticas Públicas

Uma das principais funções da Economia é fornecer informação importante para a tomada de decisões em matérias de políticas públicas. Esta informação serve não só para ajudar os agentes decisores sobre que políticas devem tomar se pretenderem alcançar determinado objectivo económico (por exemplo controlar inflação), mas também para avaliar, *ex-post*, os resultados das suas políticas passadas. Face ao que é chamado por

alguns autores (por exemplo Frey (2008)) como uma revolução da Felicidade na Economia, seguem-se inevitavelmente implicações para as políticas públicas, quer ao nível da informação disponível para a tomada de decisões, quer ao nível dos parâmetros para avaliar o sucesso destas. Quaisquer políticas que tenham por objectivo o bem-estar, caso tenham em conta os desenvolvimentos na Felicidade, têm hoje em dia um leque muito mais alargado de questões com que lidar, do que a simples preocupação com taxas de crescimento económico.

Actualmente a investigação em felicidade desperta bastante interesse por parte de decisores e instituições políticas. Tanto a OCDE como a Comissão Europeia produziram estudos com vista a desenvolver indicadores alternativos ao PIB. Em países como a França, Reino Unido e Canadá esforços foram, ou estão a ser feitos, para incluir medidas de BES nos gabinetes de informação estatística (MacKerron 2012). A intenção é a de complementar o PIB com outros indicadores de bem-estar, como vimos já em Stiglitz *et al* (2009), mas implica também, caso sejam realmente tidos em conta estes indicadores, que as políticas com vista ao bem-estar percam o foco primordialmente económico, e que tenham também em conta factores sociais, psicológicos e sociológicos, todos eles dimensões importantes da felicidade humana.

Em Easterlin (2013) é abordada a questão de serem ou não suficientes as políticas de crescimento económico para aumentar o BES, e se, ao invés, existem outras mais adequadas a este fim. Após analisar estatísticas de vários anos para vários países o autor chega à conclusão de que políticas focadas no crescimento económico não maximizam a felicidade. Por sua vez, políticas orientadas para o pleno emprego e que promovam uma “*safety net*”, em que serviços sociais, protecção ao emprego, e pensões são mais generosas resultam em importantes impactos na Felicidade. Easterlin (2013:13) argumenta que

países como a Dinamarca, Suécia e Finlândia têm condições macroeconómicas semelhantes (Pib *per capita*, nível de desemprego, inflação) a países como a França, Alemanha e Áustria, contudo, os primeiros têm políticas públicas mais generosas e abrangentes que os segundos, o que se reflecte em níveis superiores de felicidade. Segundo o autor, nestes países nórdicos “as pessoas estão conscientes das políticas sociais mais generosas e, por causa dessas políticas, estão mais satisfeitas com as suas vidas” (Esterlin 2013:15). Outra evidência em defesa de políticas sociais mais abrangentes e generosas vem dos países de transição. China e Alemanha de Leste, antes da queda do muro de Berlim, proporcionavam aos seus cidadãos um clima de pleno emprego e uma abrangente “*safety net*”. Após a transição, apesar de os níveis de satisfação com as condições materiais de vida terem aumentado, fruto do crescimento económico, a satisfação com os apoios sociais diminuiu consideravelmente, o que, no balanço final, se reflectiu em níveis de satisfação com a vida piores ou inalterados (Esterlin 2013:18).

Numa outra perspectiva sobre a relação entre Felicidade e políticas públicas, Layard (2006b) foca-se nos desafios que factores como a adaptação, comparações interpessoais e preferências determinadas culturalmente podem colocar. Como vimos atrás, o facto de o aumento do rendimento dos outros tornar as pessoas mais insatisfeitas com o que têm, gera um efeito que pode ser comparado ao de uma externalidade negativa. Esta externalidade pode ser internalizada por via de um imposto sobre o rendimento, que reflecte para o indivíduo os custos sociais do seu acréscimo de rendimento, desincentivando-o a trabalhar mais do que o que seria óptimo em termos sociais. A mesma lógica pode ser utilizada para a adaptação. Se os indivíduos sobrestimam os acréscimos de bem-estar que um nível maior de rendimento lhes proporcionará, um governo preocupado em maximizar o bem-estar dos seus cidadãos teria um argumento importante

para taxar mais os acréscimos no rendimento, incentivando as pessoas a dedicarem menos do seu tempo a trabalhar, e mais a conviver com amigos, ou fazer desporto, por exemplo - factores onde o efeito adaptação não ocorre ou não é tão forte. No que toca à formação de preferências, Layard (2006b) refere a publicidade como um factor de influência, que tem o efeito de criar uma sensação de falta de dinheiro, que de outra forma, sem a publicidade, não sentiríamos. O autor refere ainda que o número de horas passadas a ver televisão está correlacionado com sentimentos de falta de dinheiro, e que o problema da publicidade é mais grave no que toca às crianças, razão pela qual o governo da Suécia proíbe anúncios direccionados para crianças. Ainda no que toca à formação de preferências, Layard alerta para o facto de a introdução de incentivos (*performance-related pay*) poder reduzir a motivação intrínseca dos indivíduos para fazerem determinada actividade, como aconteceu no caso de um infantário israelita que começou a introduzir multas no sentido de encorajar os pais a virem buscar os filhos a tempo. O resultado final foi o de que mais pessoas passaram a chegar atrasadas, pois uma vez pagando por isso, não sentiam tanta motivação intrínseca para chegar a horas.

Apesar de apresentar uma perspectiva que pode ser acusada de paternalismo, a verdade é que Layard (2006b) chama a atenção para factores importantes. As políticas públicas devem ter em conta o impacto que têm na formação de preferências, e as implicações que esse impacto trará para o bem-estar. Por outro lado, parece-me importante que as pessoas sejam informadas das descobertas presentes nos estudos sobre a felicidade e que as tenham em conta na sua tomada de decisões, em particular no que diz respeito às questões de adaptação e comparações sociais. As políticas públicas podem ter um papel nesse sentido. A introdução de impostos para corrigir estas externalidades sem primeiro privilegiar a informação dos cidadãos talvez não seja a melhor solução, visto que num

momento em que se descobrem cada vez mais desvios ao comportamento racional, seria difícil prever à partida que efeitos teriam. Por outro lado, seria inevitável ver estes impostos como uma tentativa de condicionar a liberdade de decisão humana, o que teria graves consequências a nível político.

Ainda numa outra abordagem, Frey & Stutzer (2011) defendem que a investigação em Felicidade tem um papel importante no processo de avaliação e escolha de instituições. Estes autores recusam uma visão da felicidade como o *maximadum* de uma função de bem-estar social, argumentando que as pessoas podem ter como objectivo último de vida outros factores (Frey & Stutzer 2011:671) e que, devido à grande quantidade de medidas de BES existentes, os políticos teriam um incentivo forte para manipular e escolher as que lhes fossem mais adequadas para garantir uma futura eleição. Focando-se numa perspectiva constitucional, na qual, numa primeira fase os indivíduos escolheriam as suas instituições sob um véu de ignorância, tal como na teoria da justiça de Rawls, a investigação em Felicidade teria um importante papel no sentido de fornecer informação sobre as instituições e regras que melhor contribuem para a satisfação dos indivíduos. Como exemplo, os autores referem que na Suíça, segundo os seus estudos, os cidadãos que vivem em cantões onde existe maior participação democrática directa, e maior descentralização, são mais felizes, controlados outros factores. Já numa segunda fase, após levantado o véu de ignorância, os cidadãos exigirão informação que lhes permita avaliar o funcionamento das instituições adoptadas e a qualidade dos bens públicos, informação essa que pode ser fornecida pelos métodos adoptados na investigação em Felicidade. Frey & Stutzer abordam ainda os problemas que adaptação e aspirações podem colocar às políticas públicas, levantado pertinentes questões. No que toca a adaptação, no caso em que um tribunal tenha de decidir a compensação de um dano, por

exemplo originado por um acidente de carro, deverá decidir valores compensatórios inferiores para pessoas com maior capacidade de adaptação? No que diz respeito a impostos, deveriam as pessoas mais adaptáveis às condições materiais ser mais taxadas? Caso a resposta a estas questões fosse positiva, seria de supor que os indivíduos teriam um incentivo para declarar um nível de adaptação inferior àquele que realmente têm, o que na prática tornaria estas medidas pouco eficazes.

1.2.8 Críticas e problemas da abordagem do BES

Apesar da abordagem alternativa à Economia que a Felicidade apresenta, esta não está isenta de críticas. Estando dentro do quadro teórico do utilitarismo não permite fugir a críticas a esta teoria ética, como por exemplo as de Nozick (2009). Segundo este autor, o bem-estar não consiste no estado mental subjectivo que se tem ao realizar as experiências, mas sim no próprio realizar das experiências, em fazê-las realmente, caso contrário estaríamos todos melhor se nos pudessemos ligar a uma sofisticada máquina de experiências virtuais que alimentaria constantemente o nosso cérebro com as melhores sensações possíveis (Nozick 2009:74-77). No que respeita à felicidade, esta crítica implica que talvez não importe só o nível de felicidade que as pessoas reportam, mas também as experiências que elas efectivamente realizam. Ainda que duas pessoas reportem o mesmo BES, o seu nível de bem-estar pode não ser semelhante. Se ambas tiverem as mesmas experiências, mas uma delas têm-nas numa máquina virtual, enquanto a outra as experiencia na vida real, esta última parece estar melhor em termos de bem-estar. Uma outra crítica de Nozick (2009:73) prende-se com o problema de agregação de bem-estar numa teoria utilitarista, o que pode implicar, caso o objecto a maximizar seja a soma das utilidades individuais, que se deva sacrificar a utilidade dos demais em prol da de “monstros utilitaristas” que têm uma capacidade superior à das pessoas comuns de

transformar recursos em utilidade, e para os quais as políticas maximizadoras de utilidade deveriam ser direccionadas.

Amartya Sen (2012), por razões diversas, aponta também numa das suas críticas ao utilitarismo, os problemas que podem advir da agregação de utilidades através da soma, defendendo que devem ser tidos em conta outros factores como as desigualdades na distribuição de utilidade, ou a capacidade de adaptação dos indivíduos. Em relação a este último factor, é preciso ter em conta que um indivíduo que viva num estado de elevada privação material, mas que tenha uma forte capacidade de adaptação, apresentará um nível de bem-estar subjectivo superior ao de outro que não tenha esta capacidade, contudo, é discutível que realmente haja uma diferença de bem-estar entre os dois. Para uma pessoa que estivesse disposta a passar a sua vida ligada a uma máquina de experiências não parece haver algum problema em identificar bem-estar com experiência subjectiva, contudo, para outros que rejeitem esta hipótese, tal implica que há outros factores não-subjectivos que estão envolvidos no bem-estar que têm de ser relevantes. Neste sentido, o BES não deve ser visto como medida absoluta de bem-estar, mas antes como um importante complemento a indicadores objectivos.

Analisando outras perspectivas, MacKerron (2012) classifica as críticas à Felicidade em três grandes níveis: epistemológico, prático e disciplinar. A nível epistemológico levanta-se o problema de as experiências subjectivas serem incomensuráveis. Tal como é impossível provar que o meu conceito de amarelo é igual ao de outras pessoas, também pode ser impossível provar que duas pessoas pensem no mesmo quando se referem a felicidade. Apesar de poder ser um problema em termos teóricos, em termos práticos esta incomensurabilidade não parece ser problemática, pois a evidência de vários estudos aponta para que as pessoas se refiram ao mesmo quando falam em felicidade, e que esta

está correlacionada com indicadores objectivos, como por exemplo, batimentos cardíacos, actividade neuronal, entre outros (MacKerron 2012:716). Do ponto de vista prático, existem autores que levantam dúvidas em relação à capacidade de medir o BES sem erros que possam enviesar os resultados. Ao nível disciplinar, existem autores que não consideram a Felicidade como parte do âmbito da Economia, rejeitando visões mais pluralistas da ciência económica. Relacionadas com o problema epistemológico estão as influências de diferenças na cultura e linguagens. Felicidade não parece ser um conceito simples e universal, pois por exemplo, o termo em inglês “happy”, parece ser mais fraco em significado que outros correspondentes noutras línguas, como “feliz” em português, ou “heureux” em francês. Existe assim a possibilidade de as pessoas destes países não se referirem exactamente ao mesmo. Por outro lado, a forma como a felicidade é vista varia consoante a cultura. “Em algumas culturas pode ser socialmente indesejável ser infeliz, ou até demasiado feliz” (MacKerron 2012:710), o que pressiona as respostas dadas nos inquéritos a adequarem-se ao padrão de felicidade mais compatível com a sua cultura.

Por sua vez Hausman (2010), num artigo de crítica a argumentos a favor da visão da Felicidade, questiona a ideia de que bem-estar equivale a felicidade, argumentando que as pessoas podem ter objectivos de vida para lá da felicidade, e que frequentemente agem sem a ter em conta. Ainda que se aceite que as experiências subjectivas podem ser correctamente medidas, é, segundo Hausman, possível que indivíduos com a mesma experiência objectiva possam não estar igualmente bem - tal como vimos no caso das críticas de Nozick e Sen. Por outro lado, o próprio conceito de felicidade não é bem definido, entendendo vários autores coisas diferentes por esta palavra. Para Hausman isto é problemático, pois concordar que o bem-estar é a felicidade, mas discordar naquilo em que consiste a felicidade, é discordar naquilo em que consiste o bem-estar. Um outro

problema para o qual o autor chama à atenção é o de que as pessoas são incapazes de antecipar ou lembrar-se correctamente de experiências subjectivas, como demonstrado por Kahneman nas suas obras, recorrendo frequentemente a heurísticas e enviesamentos nas suas avaliações. Este factor é relevante para a investigação no BES, no sentido em que, através de uma avaliação, feita pelos indivíduos ao seu nível de felicidade numa escala de 0 a 10, os resultados podem ser condicionados por factores como a maior disponibilidade de memórias mais recentes, ou sensações mais fortes, por exemplo, que podem enviesar o nível de felicidade real do inquirido. Hausman salienta ainda que, apesar de haverem problemas com a visão de bem-estar como satisfação de preferências, tal não implica que se deva optar por uma visão subjectiva de bem-estar, argumento utilizado por alguns autores a favor da visão do BES. Este autor apoia mais outras alternativas, como por exemplo, a abordagem das capacidades de Sen.

1.3- Síntese

Neste capítulo abordámos os fundamentos teóricos da investigação em BES e felicidade, desde o contexto em que esta se insere entre as teorias do Bem-estar, às implicações e novidades que pode trazer à ciência económica. A fundamentação teórica aqui desenvolvida será essencial para o próximo ponto desta dissertação, onde se discutirá a importância do factor confiança para o Bem-estar, e, aplicando a metodologia de investigação em BES e Felicidade, se partirá para uma caracterização da confiança e BES dos portugueses a partir dos dados de um questionário elaborado para esse fim.

2. Confiança e Felicidade: uma aplicação prática

2.1 A importância da Confiança

No ponto 1.2.5 desta dissertação referimos a importância da confiança para o BES. Neste capítulo desenvolveremos as relações que existem entre confiança e Bem-Estar. Do ponto de vista económico, existe alguma literatura que refere a importância da confiança para o desenvolvimento económico, investimento e competitividade de um país. Na perspectiva da Felicidade, onde a confiança não é dos factores mais estudados, seguiremos de perto a investigação do economista canadiano John Helliwell, boa parte da qual versa sobre o estudo da relação entre confiança e BES.

2.1.1 Importância da Confiança do ponto de vista económico

Explícita ou implicitamente, a importância da confiança, enquanto valor social era reconhecida por parte dos primeiros pensadores da Economia. Por exemplo, J.S. Mill (1848: 131) escreveu nos seus *Princípios de Economia Política* que “as vantagens da Humanidade em ser capaz de confiar nos outros penetram em todas as dimensões da vida humana: a [vantagem] económica é talvez a mais pequena, mas ainda assim de valor incalculável”¹². A confiança era vista não só como importante para o funcionamento do sistema económico, mas também como tendo repercussões mais amplas. Se pensarmos em instituições económicas como a moeda, ou o sistema de crédito, facilmente podemos identificar várias dimensões de confiança social envolvidas, como a confiança de que os outros agentes reconhecem valor na moeda, ou a confiança de que estes irão honrar os seus compromissos. Se pensarmos em típicas actividades económicas como o investimento, transacções, contratos, parece ser essencial, como pré-condição, que haja

¹² Tradução livre, parêntesis nossos.

uma confiança entre os agentes na capacidade mútua de cumprir os acordos, ou pelos menos, na capacidade da sociedade em fazer cumprir esses acordos.

Em Padua (2014) encontramos uma análise de como o factor confiança estava bem presente no pensamento de Keynes. Padua realça três factores presentes na confiança: expectativas, resultados positivos, e confiabilidade¹³. Na confiança está envolvida uma projecção para o futuro, uma crença de que certo acontecimento irá acontecer, num mundo imprevisível e na qual a informação é imperfeita. Esta crença ou expectativa está na base do processo de investimento, e, segundo Keynes, não é simplesmente fruto de um acto de cálculo racional, mas o resultado de “*animal spirits*” (Padua 2014:38). Num contexto de investimento, entram em jogo as expectativas quanto ao retorno esperado, que dependem de crenças acerca do desfecho de certas situações de incerteza, que, sendo mais ou menos optimistas, irão influenciar a decisão de investimento. Por sua vez, a existência de maior ou menor optimismo depende de resultados positivos, que contribuirão para acelerar o processo de investimento, e confiabilidade, um capital acumulado de confiança fruto de interações e informação passadas. A queda destes dois factores, em situações de crise económica por exemplo, é destrutiva para as expectativas, e resulta em baixos valores de investimento privado.

De uma outra perspectiva, Fukuyama (1996) foca-se no papel da confiança no bem-estar e competitividade de uma Economia. O autor define confiança como “a expectativa que emerge de uma comunidade, em que os seus membros se caracterizam por um comportamento estável e honesto e por regras comumente partilhadas.” (1996:36). A existência deste factor constitui um lubrificante essencial do sistema social, segundo

¹³ No original inglês: *trustworthiness*.

Keneth Arrow (Fukuyama: 1996:147). A confiança é responsável por maior eficiência na Economia, poupando o gasto de recursos em custos de transacção, como por exemplo, esforços acrescidos na definição de contratos, ou despesas em tribunal para forçar o cumprimento destes. Por outro lado, há também uma associação entre a estrutura produtiva de um país e os níveis de confiança. Fukuyama (1996) relata-nos que associado a sociedades de baixa confiança estão estruturas produtivas caracterizadas por empresas pequenas, fracas, ineficientes, corrupção generalizada e ineficiência da administração pública. Conclui ainda que, quanto menos este factor estiver presente numa sociedade, mais intervenção estatal é necessária para promover a criação de empresas e a competitividade em geral.

2.1.2 Importância da Confiança do ponto de vista do BES

Embora não seja um dos factores mais estudados na literatura sobre BES, a confiança, segundo demonstram estudos de John Helliwell em colaboração com outros autores, é um factor com peso importante no bem-estar, não só através das suas repercussões no sistema económico e outros factores sociais, mas também através de repercussões directas em várias dimensões de bem-estar.

Em Helliwell & Wang, (2010), os autores consideram a influência de algumas dimensões de confiança nos níveis de satisfação com a vida, mas também noutros resultados de bem-estar como mortes por suicídio ou acidentes de viação. Segundo este estudo, a confiança pode ter impactos importantes na redução de mortes devido a estes factores. No caso do suicídio, grande parte da sua variância é explicada pelo nível de confiança social (Helliwell & Wang, 2010). No caso das vítimas de acidentes de trânsito, os autores concluíram que este factor é importante para explicar diferenças internacionais nos níveis de ocorrências. Associado a elevados níveis de confiança está uma maior adesão a normas

e “contratos” sociais, que se reflecte no cumprimento das normas na estrada. Há, portanto, um papel importante na promoção de confiança que se prende com a diminuição da mortalidade.

No estudo sobre a confiança em si, os autores destacam que a educação está correlacionada com níveis maiores de confiança, sendo que maiores níveis de educação se traduzem em níveis mais elevados de confiança social; que as pessoas casadas confiam mais nos outros, bem como as que pertencem a organizações sociais, ou a grupos religiosos; que a residência no mesmo local por mais tempo se reflecte em níveis superiores de confiança nos vizinhos, e confiança social a nível geral, e que no caso dos emigrantes se encontra um efeito de *carry over* dos níveis de confiança do seu país de origem, que pode persistir até após a 1ª geração de emigração. Por outro lado, o rendimento não apresenta qualquer relação com os níveis de confiança.

Um outro factor interessante presente no estudo de Helliwell & Wang é a relação entre confiança e confiabilidade¹⁴. Uma das formas utilizada pelos autores para estudar os níveis de confiança consistia em analisar as respostas a uma questão que feita aos inquiridos, caso perdessem uma carteira com os seus documentos e 200 dólares em dinheiro, quão provável achavam que seria ser-lhes devolvida a carteira com o mesmo conteúdo. Segundo os autores, esta dimensão de confiança revelou-se relevante para explicar os níveis de BES dos indivíduos. Contudo, para além desta análise, foi efectuada uma experiência pelo *Readers Digest*, que posteriormente foi replicada por outras organizações, que consistiu em largar carteiras em várias cidades do mundo, de forma a aferir a sua taxa de devolução. O resultado de tais experiências permite comparar a taxa

¹⁴ Tradução do inglês *trustworthiness*.

de devolução esperada, com a realidade, ou seja, permite comparar a confiança com a confiabilidade. Fazendo esta comparação para a cidade de Toronto, Helliwell & Wang (2010) concluíram que apesar de apenas 25% das pessoas acreditar que a sua carteira seria devolvida, na verdade tal aconteceu em 80% dos casos, numa experiência realizada pelo *Toronto Star*. Tal significa que existe um *gap* entre a percepção de confiança das pessoas e a sua confiabilidade. Significa também que está presente nesta comunidade um nível sub-ótimo de confiança que tem custos ao nível do bem-estar pelas repercussões que a confiança tem na felicidade e satisfação dos indivíduos.

Num outro estudo, Helliwell *et al.* (2016), os autores referem literatura que aponta para a importância da confiança na resiliência de uma comunidade em situações de catástrofe. No caso do *tsunami* de 2011 no Japão, em comunidades com elevados níveis de confiança social, os esforços de cooperação e recuperação após os danos resultaram em níveis de confiança social, e por vezes felicidade mais elevados (Helliwell *et al.* 2016:6). Por outro lado, no sismo de 2010 no Chile deu-se o caso de as pilhagens terem sido elevadas em regiões de baixa confiança, e nulas em regiões de elevada confiança. Não só em catástrofes naturais, mas também na crise de 2008 se verificou este efeito, sendo que os países de maior confiança tiveram decréscimos menores no bem-estar, e recuperaram mais rapidamente após a crise. Estes resultados parecem apontar que a confiança tem um efeito protector do bem-estar perante situações de choques adversos. Segundo os autores, pessoas que vivem em comunidades de confiança elevada perdem menos bem-estar em situações como o desemprego, discriminação ou doenças (Helliwell *et al.* 2016:18). Estes concluem que “incrementos na confiança social não só subiriam os níveis médios de bem-estar para todos, como reduziriam a sua desigualdade, ao aumentarem mais o bem-estar

para os desfavorecidos que para o resto da população” (Helliwell *et al.* 2016:17), neste caso ao não permitirem uma queda tão grande no bem-estar após os choques.

2.2 Caracterização dos níveis de confiança e felicidade dos Portugueses

2.2.1 Metodologia

Nos pontos anteriores vimos como a confiança pode ter implicações para o Bem-estar de uma sociedade. A análise empírica a efectuar neste trabalho procurará caracterizar a confiança e felicidade dos portugueses, analisando eventuais relações entre estes factores. Para tal, foi elaborado um questionário que pretendia apurar a confiança dos portugueses em três dimensões: a nível interpessoal, no sistema jurídico, e no sistema político. O questionário foi submetido a um pré-teste por parte de 3 inquiridos, do qual resultaram pequenas clarificações dos conceitos perguntados, e a partir do qual se obteve o tempo médio de resposta. As respostas foram obtidas entre os dias 28 de Junho e 18 de Julho de 2017, através da plataforma Google Forms. A população consiste sobretudo em estudantes universitários ou pessoas com formação universitária. O questionário foi divulgado junto da comunidade ISEG (Instituto Superior de Economia e Gestão) através do departamento de Marketing desta instituição, da FCUL (Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa) através do gabinete de Organização e Gestão de Informação, junto de estudantes da Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa em grupos na rede social *Facebook*, e, numa fase posterior através de contactos pessoais na mesma rede social. A amostra resultante é uma amostra por conveniência, sendo que os resultados em seguida apresentados não devem ser generalizados.

2.2.2 Caracterização da Amostra

Tabela 1- Caracterização da Amostra

		N	%
Sexo	Feminino	165	63%
	Masculino	96	37%
	Total	261	100%
Idade	Até 25	89	34,1%
	26-39	53	20,3%
	>40 anos	119	45,6%
	Total	261	100,0%
Escolaridade	<=12 anos escolaridade	50	19,2%
	13-17 anos escolaridade	126	48,3%
	>17 anos escolaridade	85	32,6%
	Total	261	100,0%

A amostra da população à qual foi aplicado este questionário é constituída por 261 pessoas, a maior parte do sexo feminino. Pouco mais de metade dos inquiridos tem até 40 anos de idade, e cerca de 80% têm pelos menos um ano de escolaridade no ensino superior completo.

2.2.3 Felicidade em Portugal

No primeiro capítulo deste trabalho analisámos os contributos que a Felicidade pode ter para a Economia enquanto indicador de Bem-estar. Neste ponto procuraremos caracterizar a população portuguesa quanto aos seus níveis de felicidade e satisfação com a vida. Para tal, no questionário que serve de base a esta análise, foram incluídas duas perguntas que fazem parte dos questionários do *European Social Survey* (ESS) que procuram medir, numa escala de 0-10, o nível de satisfação com a vida e o grau de felicidade, respectivamente, dos inquiridos¹⁵.

¹⁵ Ver no anexo 1 as perguntas referentes ao BES no guião do questionário.

Tabela 2- A Felicidade em Portugal

	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Satisfação com vida	1	10	6.65	1.65
Grau de felicidade	1	10	6.95	1.69

Podemos observar que os portugueses se sentem felizes e satisfeitos com a vida (tabela 2), ao apresentarem valores superiores ao centro da escala para as duas dimensões. Parece também haver uma diferenciação entre estas dimensões, sendo que os níveis de felicidade são um pouco superiores aos de satisfação com a vida. A partir da media aritmética destes dois indicadores foi criado um Indicador Sintético de Felicidade, após verificada a consistência interna destas variáveis¹⁶.

Tabela 3- Índice Sintético de Felicidade, por categorias

Índice Sintético de Felicidade		Média
Sexo	Feminino	6,85
	Masculino	6,72
	Total	6,80
Idade	Até 25	6,90
	26-39	6,55
	>40 anos	6,84
	Total	6,80
Escolaridade	<=12 anos escolaridade	6,47
	13-17 anos escolaridade	6,89
	>18 anos escolaridade	6,86
	Total	6,80

Escala: 0= Mínimo; 10= Máximo

Com base na tabela 3 podemos concluir que as mulheres apresentam um nível de felicidade superior ao dos homens, contudo essa diferença não é estatisticamente significativa ($t(188)=0,609$; $p > 0,10$)¹⁷. Parece também haver um decréscimo da felicidade a partir dos 25 anos, que depois é revertido, com um novo aumento a partir dos

¹⁶ Ver anexo 2.

¹⁷ Ver anexo 3.

40 o que vai de encontro ao sugerido por Frey & Stutzer (2002), analisado no ponto 1.2.5. Contudo, estatisticamente as diferenças de felicidade entre os grupos etários não são significativas ($F(2, 257) = 0,944; p > 0,10$)¹⁸. A escolaridade por sua vez parece implicar um aumento da felicidade, embora o valor decaia ligeiramente para o grupo com mais de 18 anos de escolaridade. Esta queda, contudo, não é relevante, pois as diferenças entre o grupo 13-17 anos de escolaridade e o grupo mais de 18 anos de escolaridade não são estatisticamente significativas, ou seja, não se rejeita a hipótese nula de igualdade destas médias. ($t(168,63) = 0,119; p > 0,05$)¹⁹.

2.2.4 Confiança social e institucional em Portugal

Para medir a confiança social dos portugueses foram escolhidas três perguntas utilizadas no ESS para este fim²⁰. Cada uma delas estuda uma sub-dimensão de confiança social, a confiança nos outros, a confiança na honestidade dos outros, e a confiança no altruísmo dos outros.

Tabela 4- Confiança em Portugal

	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Confiança nos outros	0	10	5.23	2.17
Confiança na honestidade dos outros	1	10	5.63	1.89
Confiança no altruísmo dos outros	0	10	4.43	2.08

A partir dos resultados do questionário podemos concluir que, em termos de confiança social, os portugueses confiam mais na honestidade dos outros (5,63) que nos outros (5,23). Os portugueses não confiam, em geral, na capacidade de altruísmo dos outros,

¹⁸ Ver anexo 4.

¹⁹ Ver anexo 5.

²⁰ Ver no anexo 1 as perguntas referentes a confiança social.

atribuindo a esta variável um valor inferior ao centro da escala (4,43). Com as respostas a estes indicadores de confiança foi criado um Índice de confiança social a partir da sua média aritmética, após verificada a consistência interna destas variáveis²¹.

Tabela 5- Índice de confiança social, por categorias

Índice de confiança social		Média
Sexo	Feminino	5,03
	Masculino	5,23
	Total	5,10
Idade	Até 25	4,75
	26-39	5,28
	>40 anos	5,29
	Total	5,10
Escolaridade	<=12 anos escolaridade	5,10
	13-17 anos escolaridade	5,07
	>18 anos escolaridade	5,16
	Total	5,10
Escala: 0= Mínimo; 10= Máximo		

Como se pode verificar, a partir da tabela 5, este Índice apresenta um valor pouco acima do centro da escala (5,1). Parece haver uma maior confiança social da parte dos homens, embora esta não seja estatisticamente significativa ($t(207) = -0,941$; $p > 0,1$)²². Ao analisarmos o nível médio de confiança social por idade, concluiu-se que só é estatisticamente significativa a diferença entre o primeiro grupo (até 25 anos), e o terceiro (maiores de 40 anos)²³. No que toca à escolaridade os valores médios de confiança social são muito próximos, e as suas diferenças não são estatisticamente significativas ($F(257,2) = 0,07$; $p > 0,10$)²⁴.

²¹ Ver anexo 6.

²² Conforme o Anexo 7.

²³ Ver anexo 8.

²⁴ Ver anexo 9.

Tabela 6- Confiança nas instituições

Instituições	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Assembleia da República	0	10	4.62	2.24
Sistema jurídico	0	9	4.75	2.16
Polícia	0	10	6.26	2.02
Políticos	0	8	3.16	2.14
Partidos Políticos	0	9	2.90	2.22

Quanto à confiança nas instituições, como é visível na tabela 6, os portugueses apenas confiam na polícia (6,26). Com valores perto do centro da escala encontramos a confiança no sistema jurídico (4,75) e na Assembleia (4,62). A maior desconfiança dos portugueses vai para os políticos (3,16) e mais acentuadamente para os partidos políticos (2,9). Foi também construído para esta dimensão de confiança um indicador sintético²⁵.

Tabela 7- Índice de Confiança Institucional, por categorias

Índice Confiança Institucional		Média
Sexo	Feminino	4,49
	Masculino	4,06
	Total	4,33
Idade	Até 25	4,59
	26-39	4,37
	>40 anos	4,12
	Total	4,33
Escolaridade	<=12 anos escolaridade	3,63
	13-17 anos escolaridade	4,59
	>18 anos escolaridade	4,37
	Total	4,33

Escala: 0=Mínimo; 10=Máximo

²⁵ Ver anexo 10.

Podemos verificar (tabela 7) que ao contrário do que se passa com a confiança social, as mulheres desconfiam menos que os homens nas instituições nacionais, embora, em geral, desconfiem delas. Esta diferença é estatisticamente significativa ($t(204,672)=1,922$; $p<0,10$)²⁶. Em relação à idade as diferenças médias de confiança institucional não são estatisticamente significativas ($F(2,255)=1,768$; $p>0,10$)²⁷. Em termos de escolaridade as diferenças entre o primeiro grupo (até 12 anos completos) e os outros dois são importantes e estatisticamente significativas²⁸.

2.2.5 Relação entre confiança e Felicidade

Para o estudo da relação entre confiança e felicidade optámos por distinguir três grupos quanto ao nível de confiança social que apresentam. Estes grupos são: “baixo nível de confiança social” para indivíduos que apresentam valores entre 0-3 no Índice de Confiança Social, “nível moderado de confiança social” para valores entre 4-6, “Elevada confiança social” para valores de 7-10. O mesmo procedimento foi efectuado para o Índice de confiança institucional, sendo que, “baixo nível” corresponde a valores entre 0-3 neste indicador, o “nível moderado” entre 4-6 e o “nível elevado” de 7-10.

No que diz respeito à confiança social, as diferenças entre o grupo de baixa confiança e os outros revelaram-se estatisticamente significativas²⁹, sendo clara a diferença em termos de nível de felicidade entre estes grupos. Apesar de todos os grupos terem um valor de felicidade acima do centro da escala, comparado com o grupo de baixa confiança, os indivíduos do grupo de confiança moderada têm uma média de felicidade superior em

²⁶ Ver anexo 11.

²⁷ Ver anexo 12.

²⁸ Ver anexo 13.

²⁹ Consultar anexo 14.

1 ponto, e os de elevada confiança social uma média de felicidade superior em 1,2 pontos, o que, numa escala de felicidade de 0-10 é um valor bastante considerável.

Tabela 8- Felicidade por níveis de confiança social

Escalaões de confiança social		N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Baixa confiança social	Índice Sintético de Felicidade	35	1,50	8,00	5,86	1,83
	N válido (listwise)	35				
Moderada confiança social	Índice Sintético de Felicidade	124	3,00	10,00	6,86	1,46
	N válido (listwise)	124				
Elevada confiança social	Índice Sintético de Felicidade	101	2,50	10,00	7,05	1,44
	N válido (listwise)	101				

Quanto à confiança institucional, as diferenças de felicidade entre os grupos não se revelaram estatisticamente significativas ($F(2,257)=2,147;p>0,1$)³⁰.

Tanto a confiança social como a confiança institucional estão positivamente correlacionadas com o nível de felicidade. Estas correlações, embora estatisticamente significativas, são fracas, observando-se a mais elevada entre a confiança social e a felicidade (0,302)³¹.

2.3 Síntese

Neste capítulo vimos como a confiança pode ser importante para o bem-estar, quer através das suas consequências na actividade económica, quer em dimensões de BES. No ponto

³⁰ Ver anexo 15.

³¹ Ver anexo 16.

2.2 vimos que os portugueses são mais felizes que satisfeitos com a sua vida, e que as diferenças de sexo, idade e escolaridade não produzem diferenças estatisticamente significativas na Felicidade. No que toca à confiança os portugueses confiam nos outros, e na sua honestidade, mas não no altruísmo dos seus pares. Sexo e escolaridade não produzem diferenças estatisticamente significativas, nos níveis de confiança social, ao contrário do que acontece com a idade, onde existe uma diferença significativa de confiança social entre os menores de 25 anos - que em geral desconfiam (4,75) - e os maiores de 40 que, ainda que pouco, confiam (5,29). Quanto às instituições os portugueses apenas confiam na polícia, sendo que políticos e partidos políticos gozam de uma desconfiança generalizada. As mulheres desconfiam menos das instituições que os homens, o que é estatisticamente significativo, assim como é significativo a diferença de confiança entre os menos escolarizados (3,63) e os outros dois grupos. Embora não haja uma correlação forte entre os indicadores de confiança e a felicidade, esta é positiva e estatisticamente significativa. Nos três grupos de indivíduos classificados quanto à sua confiança institucional, não parecem haver diferenças de felicidade estatisticamente significativas, enquanto em relação à confiança social os indivíduos que têm baixa confiança apresentam, em média, um nível de felicidade inferior em 1 ponto aos que têm um nível moderado de confiança, e 1,2 pontos em relação aos que têm elevada confiança, diferença que é estatisticamente significativa.

Conclusão

O problema da definição do que é o Bem-estar social ocupa pensadores desde o início das primeiras sociedades organizadas. Crucial para a definição e avaliação de políticas, fornecendo o padrão pelo qual avaliar sucessos e estabelecer objectivos, a definição do que é o Bem-estar, e de como este pode ser medido, tem impactos nas acções quotidianas

das pessoas. A abordagem tradicional da Economia a este problema é considerar o Bem-estar como a satisfação de preferências reveladas dos indivíduos, o que, a nível agregado levou a que rendimento e em particular o PIB se estabelecessem como indicadores de Bem-estar dos países. Contudo, esta abordagem vem sendo posta em causa quer devido às fragilidades que apresenta, quer devido à existência de visões diferentes sobre aquilo que importa para o Bem-estar. Uma dessas visões é a do Bem-estar subjectivo, ou Felicidade.

O grande contributo desta dissertação pretende estar na discussão desta visão alternativa ao problema do Bem-estar, pondo em evidência alguns contributos e problemas que o BES e Felicidade colocam à Economia do Bem-Estar, bem como algumas dificuldades que enfrentam. Integrando vários contributos por parte da sociologia e da psicologia, esta visão pluralista pode ser um importante complemento a medidas monetárias de Bem-estar. O seu método de investigação, através de *surveys*, permite obter valorações para variáveis não monetárias que revelam ter impactos importantes no Bem-estar humano. Uma dessas variáveis é a confiança, a qual tentámos analisar, aplicando questões presentes em questionários do *European Social Survey* a uma amostra da população portuguesa.

No nosso estudo empírico vimos que a felicidade dos portugueses, medida numa escala de 0-10, é positiva e superior ao seu nível de satisfação com a vida. Em termos de confiança, apesar de positiva, a confiança social é baixa e está muito perto do centro da escala. Numa das dimensões estudadas - o altruísmo dos outros - há desconfiança por parte dos portugueses. Os resultados são ainda piores para a confiança institucional, sendo que a única instituição em que os portugueses confiam é a polícia. Em particular políticos e partidos políticos são vistos com forte desconfiança. No estudo da relação entre

confiança e felicidade concluímos que existem diferenças significativas entre ter um baixo nível de confiança social e um nível moderado ou elevado, sendo que, em média, um indivíduo do primeiro grupo tem um nível de felicidade inferior em 1 e 1,2 pontos a um do segundo ou terceiro grupo, respectivamente. De acordo com o que vimos no ponto 2.1, a baixa confiança nas instituições em geral, e a pouca confiança nos outros podem explicar alguns problemas de competitividade e desenvolvimento económico de um país, mas também níveis médios de felicidade inferiores, bem como mortes por suicídio, acidentes de viação, e menor resiliência face a choques adversos. Fica aqui em aberto uma linha de investigação para o estudo de como no caso português estes níveis baixos de confiança têm impacto ao nível dessas, e eventualmente outras, dimensões.

Devido a restrições de extensão que se aplicam a um trabalho deste tipo, ficaram de fora análises de relações entre outros indicadores de confiança e a felicidade, bem como um aprofundamento maior de certos pontos teóricos, que espero no futuro ter a oportunidade de investigar.

Referências Bibliográficas

Bruni, L.; Porta, P.L. (2006) *Economics and Happiness - Framing the Analysis*, Oxford, Oxford University Press.

Diener, E. (1984). Subjective Well-Being, *Psychological Bulletin* 95 (3), pp.542-575.

Dowding, K. (2009). What Is Welfare and How Can We Measure It?. In *The oxford handbook of philosophy of economics*.

Easterlin, R. A. (1974). Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. *Nations and households in economic growth*, 89, 89-125.

Easterlin, R. (2006). Building a Better Theory of Well-Being, in Bruni, L. & Porta, P., eds, *Economics and Happiness - Framing the Analysis*, Oxford, Oxford University Press, pp: 29-64.

Easterlin, R. A. (2013). Happiness, growth, and public policy. *Economic Inquiry*, 51(1), 1-15.

Feldman, A; Serrano, R. (2005). *Welfare Economics and Social Choice Theory*, 2nd Edition, Springer.

Fleurbaey, M. (2009). Beyond GDP: The Quest for a measure of social welfare, *Journal of Economic Literature*, 47 (4).

Frank, R. (2006). Does absolute income matter? in Bruni, L. & Porta, P., eds, *Economics and Happiness - Framing the Analysis*, Oxford, Oxford University Press.

Frey, B. S. (2008). Happiness: A revolution in economics. *MIT Press Books*, 1.

Frey, B. S., & Stutzer, A. (2002). The economics of happiness. *World economics*, 3(1), 1-17.

Frey, B. S., & Stutzer, A. (2012). The use of happiness research for public policy. *Social Choice and Welfare*, 38(4), 659-674.

Fukuyama, F. (1996). *Confiança: Valores Sociais & Criação de Prosperidade*. Lisboa: Gradiva.

Hausman, D; McPherson, M. (1996). *Economic Analysis, Moral Philosophy and Public Policy*, Cambridge University Press.

Hausman, D. M. (2010). Hedonism and welfare economics. *Economics & Philosophy*, 26(3), 321-344.

Helliwell, J. F., & Wang, S. (2010). *Trust and well-being* (No. w15911). National Bureau of Economic Research.

Helliwell, J. F., Huang, H., & Wang, S. (2016). *New Evidence on Trust and Well-being* (No. w22450). National Bureau of Economic Research.

Kahneman, D., & Sugden, R. (2005). Experienced utility as a standard of policy evaluation. *Environmental and resource economics*, 32(1), 161-181.

Layard, R. (2006a). Rethinking Public Economics: The Implications of Rivalry and Habit, in Bruni, L. & Porta, P., eds, *Economics and Happiness - Framing the Analysis*, Oxford, Oxford University Press.

Layard, R. (2006b). Happiness and public policy: a challenge to the profession, *The Economic Journal*, 116 (510).

MacKerron, G. (2012). Happiness economics from 35 000 feet. *Journal of Economic Surveys*, 26(4), 705-735.

Mill, J.S. (1848), *Principles of Political Economy*, London: John W. Parker.

Nozick, R. (2009). *Anarquia, Estado e Utopia*, Coimbra: Almedina.

Padua, D. (2014). *John Maynard Keynes and the Economy of Trust: The relevance of Keynesian social thought in a global society*, Palgrave Macmillan.

Sen, A. (2012). *Sobre Ética e Economia*, Coimbra: Almedina.

Stiglitz, J., Sen, A.; Fitoussi, J.P. (cords.). (2008). *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*.

Anexo 1

Dimensão	Indicadores (perguntas a incluir no questionário)	Escala (nível de “medida”)	Observações/Procedimentos (Fonte em revisão de literatura, etc.)
Nível de confiança social dos portugueses	De uma forma geral, acha que todo o cuidado é pouco quando se lida com as pessoas ou acha que se pode confiar na maioria das pessoas?	0=todo o cuidado é pouco; 10=a maioria das pessoas é de confiança	Fonte: European Social Survey http://www.europeansocialsurvey.org/docs/round7/fieldwork/portugal/ESS7_questionnaires_PT.pdf Nota: construir o Índice sintético de Confiança social
	Acha que a maior parte das pessoas tentam aproveitar-se de si sempre que podem, ou pensa que a maior parte das pessoas são honestas?	0=a maior parte tenta aproveitar-se de mim; 10=a maior parte é honesta	
	Acha que, na maior parte das vezes, as pessoas estão preocupadas com elas próprias ou acha que tentam ajudar os outros?	0=estão preocupadas com elas próprias; 10=tentam ajudar os outros	
Confiança institucional	Assembleia da República	0= Nenhuma confiança; 10= Toda a confiança	Fonte: ESS
	Sistema jurídico		
	Polícia		
	Políticos		
	Partidos Políticos		
Bem-Estar Subjectivo e Felicidade	Tudo somado, qual é o seu grau de satisfação com a vida em geral?	0= Extremamente insatisfeito; 10= Extremamente satisfeito	Fonte: ESS
	Considerando todos os aspectos da sua vida, qual o grau de felicidade que sente?	0=Extremamente infeliz; 10= Extremamente feliz	

Anexo 2

Para a construção de um Índice Sintético de Felicidade com as variáveis satisfação com a vida e grau de felicidade foi testado o valor do Alpha de Cronbach que mostrou um bom nível de fiabilidade.

Estatísticas de confiabilidade

Alfa de Cronbach	N de itens
,834	2

Estatísticas de item-total

	Média de escala se o item for excluído	Variância de escala se o item for excluído	Correlação de item total corrigida	Alfa de Cronbach se o item for excluído
15. Satisfação com vida	6,95	2,866	,716	.
16. Grau felicidade	6,65	2,737	,716	.

Anexo 3

Para testar a hipótese de igualdade de médias entre Homens e Mulheres no nível de Felicidade foi primeiro testada a normalidade da distribuição do Índice Sintético de Felicidade pelo sexo.

Teste de Kolmogorov-Smirnov de uma amostra

Sexo		Índice Sintético de Felicidade
Feminino	N	164
Parâmetros normais ^{a,b}	Média	6,8476
	Desvio Padrão	1,51311
Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,101
	Positivo	,077
	Negativo	-,101
Estatística do teste		,101
Significância Assint. (Bilateral)		,000 ^c
Masculino	N	96
Parâmetros normais ^{a,b}	Média	6,7240
	Desvio Padrão	1,61713
Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,193
	Positivo	,094
	Negativo	-,193
Estatística do teste		,193
Significância Assint. (Bilateral)		,000 ^c

- a. A distribuição do teste é Normal.
- b. Calculado dos dados.
- c. Correção de Significância de Lilliefors.

Apesar de se rejeitar a hipótese de distribuição normal ($p < 0,01$), visto se tratar de uma amostra grande ($n > 30$), tal não terá graves consequências, segundo o teorema do limite central.

Pelo teste t não se rejeita a hipótese nula de que o valor médio do Índice Sintético de Felicidade é igual entre homens e mulheres ($p > 0,10$), nem se rejeita a hipótese de igualdade de variâncias ($p > 0,10$).

Estatísticas de grupo

	Sexo	N	Média	Desvio Padrão	Erro Padrão da Média
Índice Sintético de Felicidade	Feminino	164	6,8476	1,51311	,11815
	Masculino	96	6,7240	1,61713	,16505

Teste de amostras independentes

		Teste de Levene para igualdade de variâncias		teste-t para Igualdade de Médias						
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferença média	Erro padrão da diferença	95% Intervalo de Confiança da Diferença	
									Inferior	Superior
Índice Sintético de Felicidade	Variâncias iguais assumidas	,135	,714	,620	258	,536	,124	,19947	-,2692	,51640
	Variâncias iguais não assumidas			,609	188	,543	,124	,20298	-,2768	,52401

Anexo 4

Não se verifica o pressuposto de que a idade segue uma distribuição normal, mas pelo Teorema do Limite Central, visto tratar-se de uma amostra grande, tal não levanta problemas graves.

Teste de Kolmogorov-Smirnov de uma amostra

Idade		Índice Sintético de Felicidade	
Até 25	N	89	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	6,9045
		Desvio Padrão	1,58451
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,142
		Positivo	,076
		Negativo	-,142
	Estatística do teste		,142
Significância Assint. (Bilateral)		,000 ^c	
26-39	N	53	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	6,5472
		Desvio Padrão	1,61800
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,168
		Positivo	,090
		Negativo	-,168
	Estatística do teste		,168
Significância Assint. (Bilateral)		,001 ^c	
>40 anos	N	118	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	6,8390
		Desvio Padrão	1,49341
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,121
		Positivo	,074
		Negativo	-,121
	Estatística do teste		,121
Significância Assint. (Bilateral)		,000 ^c	

a. A distribuição do teste é Normal.

b. Calculado dos dados.

c. Correção de Significância de Lilliefors.

Teste de Homogeneidade de Variâncias

Índice Sintético de Felicidade

Estatística de Levene	gl1	gl2	Sig.
,004	2	257	,996

ANOVA

Índice Sintético de Felicidade

	Soma dos Quadrados	gl	Quadrado Médio	F	Sig.
Entre Grupos	4,538	2	2,269	,944	,391
Nos grupos	618,011	257	2,405		
Total	622,549	259			

Não se rejeita a hipótese nula de homogeneidade de variâncias. Contudo, não se rejeita que a média da felicidade é igual em todos os escalões etários.

Anexo 5

No que toca à igualdade entre as médias para o grupo 13-17 anos de escolaridade, e mais de 18 anos de escolaridade, não se rejeita a hipótese de igualdade das suas médias.

Estatísticas de grupo

	Escolaridade	N	Média	Desvio Padrão	Erro Padrão da Média
Índice Sintético de Felicidade	13-17 anos escolaridade	125	6,8920	1,53663	,13744
	>18 anos escolaridade	85	6,8647	1,69275	,18360

Teste de amostras independentes										
		Teste de Levene para igualdade de variâncias		teste-t para Igualdade de Médias						
		F	Sig.	t	Gl	Sig. (bilatera l)	Diferença média	Erro padrão da diferença	95% Intervalo de Confiança da Diferença	
									Inferior	Superior
Índice Sintético de Felicidade	Variâncias iguais assumidas	,446	,505	,121	208	,904	,02729	,22515	-,41658	,47117
	Variâncias iguais não assumidas			,119	168,643	,905	,02729	,22935	-,42547	,48006

Anexo 6

Após a verificação do Alpha de Cronbach que se mostrou relevante, partiu-se à construção do Índice de confiança social.

Estatísticas de confiabilidade

Alfa de Cronbach	N de itens
,760	3

Estatísticas de item-total

	Média de escala se o item for excluído	Variância de escala se o item for excluído	Correlação de item total corrigida	Alfa de Cronbach se o item for excluído
1. Confiança nos outros	10,07	11,690	,612	,656
2. Confiança na honestidade dos outros	9,68	12,953	,658	,612
3. Confiança no altruísmo dos outros	10,87	13,345	,514	,764

	N válido	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão	Alpha de Cronbach
1. Confiança nos outros	261	0	10	5,23	2.17	0,760
2. Confiança na honestidade dos outros	260	1	10	5,63	1.89	
3. Confiança no altruísmo dos outros	261	0	10	4,43	2.08	
Índice de confiança social	260	,67	10,00	5,10	1,68	

Anexo 7

Após se verificar que o Sexo segue uma distribuição normal, partiu-se à análise da hipótese de igualdade de médias.

Teste de Kolmogorov-Smirnov de uma amostra

Sexo		Índice de confiança social	
Feminino	N	164	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	5,0285
		Desvio Padrão	1,71142
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,084
		Positivo	,059
		Negativo	-,084
	Estatística do teste	,084	
Significância Assint. (Bilateral)	,006 ^c		
Masculino	N	96	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	5,2292
		Desvio Padrão	1,62963
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,130
		Positivo	,047
		Negativo	-,130
	Estatística do teste	,130	
Significância Assint. (Bilateral)	,000 ^c		

a. A distribuição do teste é Normal.

b. Calculado dos dados.

c. Correção de Significância de Lilliefors.

Apesar de não seguir uma distribuição normal, de acordo com o Teorema do Limite Central, para a amostra em questão tal não é problemático.

Teste de amostras independentes

		Teste de Levene para igualdade de ...		teste-t para Igualdade de Médias						
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferença média	Erro padrão da diferença	95% Intervalo de Confiança da ...	
									Inferior	Superior
Índice de confiança social	Variâncias iguais assumidas	,138	,711	-,929	258	,354	-,20071	,21612	-,62630	,22487
	Variâncias iguais não assumidas			-,941	207	,348	-,20071	,21336	-,62135	,21993

Apesar de não se rejeitar o pressuposto de igualdade de variâncias, também não se rejeita que as médias entre masculino e feminino são iguais.

Anexo 8

Para testar a se a confiança social é igual entre escalões etários recorreu-se à ANOVA. Apesar de não se verificar o pressuposto de normalidade para todos os escalões tal não é problemático dado o tamanho da amostra.

Teste de Kolmogorov-Smirnov de uma amostra

Idade		Índice de confiança social	
Até 25	N	89	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	4,7453
		Desvio Padrão	1,58275
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,086
		Positivo	,086
		Negativo	-,068
	Estatística do teste	,086	
	Significância Assint. (Bilateral)	,112 ^c	
26-39	N	53	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	5,2830
		Desvio Padrão	1,86556
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,133
		Positivo	,071
		Negativo	-,133
	Estatística do teste	,133	
	Significância Assint. (Bilateral)	,020 ^c	
>40 anos	N	118	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	5,2910
		Desvio Padrão	1,63680
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,108
		Positivo	,089
		Negativo	-,108
	Estatística do teste	,108	
	Significância Assint. (Bilateral)	,002 ^c	

a. A distribuição do teste é Normal.

b. Calculado dos dados.

c. Correção de Significância de Lilliefors.

O pressuposto de homocedasticidade verifica-se. A ANOVA indica-nos também que há pelo menos um escalão etário em que a média de confiança social é diferente.

Teste de Homogeneidade de Variâncias

Índice de confiança social

Estatística de Levene	gl1	gl2	Sig.
,947	2	257	,389

ANOVA

Índice de confiança social

	Soma dos Quadrados	gl	Quadrado Médio	F	Sig.
Entre Grupos	17,273	2	8,636	3,105	,047
Nos grupos	714,881	257	2,782		
Total	732,154	259			

De acordo com o teste de Scheffe, apenas se verifica uma diferença significativa entre o grupo “até 25” e o grupo “>40 anos”, para um p-value de 0,10.

Comparações múltiplas

Variável dependente: Índice de confiança social

Scheffe

(I) Idade	(J) Idade	Diferença média (I-J)	Erro Padrão	Sig.	Intervalo de Confiança 90%	
					Limite inferior	Limite superior
Até 25	26-39	-,53770	,28938	,180	-1,1615	,0861
	>40 anos	-,54564*	,23415	,068	-1,0504	-,0409
26-39	Até 25	,53770	,28938	,180	-,0861	1,1615
	>40 anos	-,00794	,27578	1,000	-,6024	,5865
>40 anos	Até 25	,54564*	,23415	,068	,0409	1,0504
	26-39	,00794	,27578	1,000	-,5865	,6024

*. A diferença média é significativa no nível 0.10.

Anexo 9

No teste das diferenças na média de confiança social entre escalões de escolaridade foi necessário testar o pressuposto de normalidade.

Apesar deste pressuposto não se ter verificado em todos os grupos tal não é problemático dado o tamanho da amostra.

Teste de Kolmogorov-Smirnov de uma amostra

Escolaridade		Índice de confiança social	
<=12 anos escolaridade	N	49	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	5,0952
		Desvio Padrão	1,57086
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,105
		Positivo	,057
		Negativo	-,105
	Estatística do teste	,105	
	Significância Assint. (Bilateral)	,200 ^{c,d}	
13-17 anos escolaridade	N	126	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	5,0688
		Desvio Padrão	1,70767
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,089
		Positivo	,053
		Negativo	-,089
	Estatística do teste	,089	
	Significância Assint. (Bilateral)	,015 ^c	
>18 anos escolaridade	N	85	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	5,1569
		Desvio Padrão	1,72101
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,129
		Positivo	,079
		Negativo	-,129
	Estatística do teste	,129	
	Significância Assint. (Bilateral)	,001 ^c	

a. A distribuição do teste é Normal.

b. Calculado dos dados.

c. Correção de Significância de Lilliefors.

d. Este é um limite inferior da significância verdadeira.

A análise feita através da ANOVA não rejeita que as médias entre os grupos podem ser iguais.

Descritivas

Índice de confiança social

	N	Média	Desvio Padrão	Erro Padrão	Intervalo de confiança de 95% para média		Mínimo	Máximo
					Limite inferior	Limite superior		
<=12 anos escolaridade	49	5,0952	1,57086	,22441	4,6440	5,5464	,67	8,67
13-17 anos escolaridade	126	5,0688	1,70767	,15213	4,7677	5,3699	1,67	10,00
>18 anos escolaridade	85	5,1569	1,72101	,18667	4,7856	5,5281	1,00	10,00
Total	260	5,1026	1,68132	,10427	4,8972	5,3079	,67	10,00

Teste de Homogeneidade de Variâncias

Índice de confiança social

Estatística de Levene	gl1	gl2	Sig.
,424	2	257	,655

ANOVA

Índice de confiança social

	Soma dos Quadrados	gl	Quadrado Médio	F	Sig.
Entre Grupos	,397	2	,199	,070	,933
Nos grupos	731,757	257	2,847		
Total	732,154	259			

Anexo 10

Após a verificação do Alpha de Cronbach que se mostrou muito relevante, partiu-se à construção do Índice de confiança institucional.

Estatísticas de confiabilidade

Alfa de Cronbach	N de itens
,876	5

Estatísticas de item-total

	Média de escala se o item for excluído	Variância de escala se o item for excluído	Correlação de item total corrigida	Alfa de Cronbach se o item for excluído
10. Assembleia da República	17,05	48,149	,809	,823
11. Sistema jurídico	16,91	53,801	,619	,870
12. Polícia	15,41	57,565	,542	,886
13. Políticos	18,50	48,702	,831	,819
14. Partidos Políticos	18,77	50,014	,738	,842

	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão	<i>Alpha de Cronbach</i>
10. Assembleia da República	0	10	4.62	2.24	,876
11. Sistema jurídico	0	9	4.75	2.16	
12. Polícia	0	10	6.26	2.02	
13. Políticos	0	8	3.16	2.14	
14. Partidos Políticos	0	9	2.90	2.22	
Índice confiança institucional	0	8,60	4,33	1,77	

Anexo 11

Para testar as diferenças na média confiança institucional por sexo, partiu-se primeiro à análise do pressuposto de normalidade da distribuição, que foi confirmado.

Teste de Kolmogorov-Smirnov de uma amostra

Sexo		Índice_confiança_institucional	
Feminino	N	162	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	4,4926
		Desvio Padrão	1,78080
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,051
		Positivo	,051
		Negativo	-,041
	Estatística do teste		,051
	Significância Assint. (Bilateral)		,200 ^{c,d}
Masculino	N	96	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	4,0604
		Desvio Padrão	1,72538
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,063
		Positivo	,063
		Negativo	-,059
	Estatística do teste		,063
	Significância Assint. (Bilateral)		,200 ^{c,d}

- a. A distribuição do teste é Normal.
- b. Calculado dos dados.
- c. Correção de Significância de Lilliefors.
- d. Este é um limite inferior da significância verdadeira.

A diferença de média entre homens e mulheres para um *p-value* de 0,10, mostrou-se estatisticamente significativa.

Teste de amostras independentes

	Teste de Levene para igualdade de variâncias	teste-t para Igualdade de Médias								
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferença média	Erro padrão da diferença	95% Intervalo de Confiança da Diferença	
									Inferior	Superior
Índice_confiança_institucional	Variâncias iguais assumidas	,497	,481	1,906	256	,058	,43218	,22674	-,01435	,87870
	Variâncias iguais não assumidas			1,922	204,672	,056	,43218	,22491	-,01127	,87562

Anexo 12

Para testar a igualdade de médias da idade quanto ao Índice confiança institucional, testou-se à partida a normalidade da sua distribuição. Apesar de esta não se verificar para todos os grupos, dado o tamanho da amostra, podemos invocar o Teorema do Limite Central

Teste de Kolmogorov-Smirnov de uma amostra

Idade		Índice_confiança_institucional	
Até 25	N	89	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	4,5865
		Desvio Padrão	1,63117
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,096
		Positivo	,096
		Negativo	-,056
	Estatística do teste	,096	
Significância Assint. (Bilateral)	,041 ^c		
26-39	N	53	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	4,3660
		Desvio Padrão	1,68145
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,070
		Positivo	,054
		Negativo	-,070
	Estatística do teste	,070	
Significância Assint. (Bilateral)	,200 ^{c,d}		
>40 anos	N	116	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	4,1207
		Desvio Padrão	1,89386
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,071
		Positivo	,059
		Negativo	-,071
	Estatística do teste	,071	
Significância Assint. (Bilateral)	,200 ^{c,d}		

- a. A distribuição do teste é Normal.
- b. Calculado dos dados.
- c. Correção de Significância de Lilliefors.
- d. Este é um limite inferior da significância verdadeira.

Pelos resultados apresentados abaixo, não se rejeita o pressuposto de homogeneidade de variâncias, nem que as médias de confiança institucional seja iguais por idade.

Teste de Homogeneidade de Variâncias

Índice_confiança_institucional

Estatística de Levene	gl1	gl2	Sig.
2,306	2	255	,102

ANOVA

Índice_confiança_institucional

	Soma dos Quadrados	gl	Quadrado Médio	F	Sig.
Entre Grupos	11,006	2	5,503	1,768	,173
Nos grupos	793,633	255	3,112		
Total	804,639	257			

Anexo 13

O nível de escolaridade segue uma distribuição normal, como se pode verificar na figura abaixo.

Teste de Kolmogorov-Smirnov de uma amostra

Escolaridade		Índice_confiança_i nstitucional	
<=12 anos escolaridade	N	50	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	3,6320
		Desvio Padrão	1,74607
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,090
		Positivo	,090
		Negativo	-,049
	Estatística do teste	,090	
Significância Assint. (Bilateral)	,200 ^{c,d}		
13-17 anos escolaridade	N	124	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	4,5887
		Desvio Padrão	1,70056
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,068
		Positivo	,068
		Negativo	-,051
	Estatística do teste	,068	
Significância Assint. (Bilateral)	,200 ^{c,d}		
>18 anos escolaridade	N	84	
	Parâmetros normais ^{a,b}	Média	4,3690
		Desvio Padrão	1,79275
	Diferenças Mais Extremas	Absoluto	,059
		Positivo	,054
		Negativo	-,059
	Estatística do teste	,059	
Significância Assint. (Bilateral)	,200 ^{c,d}		

a. A distribuição do teste é Normal.

b. Calculado dos dados.

c. Correção de Significância de Lilliefors.

d. Este é um limite inferior da significância verdadeira.

Através da figura abaixo podemos concluir que não se rejeita o pressuposto de homogeneidade de variâncias, e que não se rejeita a igualdade de médias entre pelos menos um dos escalões de escolaridade.

Teste de Homogeneidade de Variâncias

Índice_confiança_institucional

Estatística de Levene	gl1	gl2	Sig.
,296	2	255	,744

ANOVA

Índice_confiança_institucional

	Soma dos Quadrados	gl	Quadrado Médio	F	Sig.
Entre Grupos	32,787	2	16,393	5,416	,005
Nos grupos	771,853	255	3,027		
Total	804,639	257			

De acordo com o teste de Scheffe podemos concluir que existe uma diferença entre o primeiro grupo de escolaridade (até 12 anos), e os outros dois grupos. O mesmo teste sugere dois grupos, um constituído pelo nível de escolaridade até 12 anos, e o outro pelos dois outros níveis de escolaridade.

Comparações múltiplas

Variável dependente: Índice_confiança_institucional

Scheffe

(I) escolaridade	(J) escolaridade	Diferença média (I-J)	Erro Padrão	Sig.	Intervalo de Confiança 95%	
					Limite inferior	Limite superior
<=12 anos escolaridade	13-17 anos escolaridade	-,95671*	,29146	,005	-1,6743	-,2391
	>18 anos escolaridade	-,73705	,31076	,062	-1,5022	,0281
13-17 anos escolaridade	<=12 anos escolaridade	,95671*	,29146	,005	,2391	1,6743
	>18 anos escolaridade	,21966	,24585	,671	-,3857	,8250
>18 anos escolaridade	<=12 anos escolaridade	,73705	,31076	,062	-,0281	1,5022
	13-17 anos escolaridade	-,21966	,24585	,671	-,8250	,3857

*. A diferença média é significativa no nível 0.05.

Índice_confiança_institucional

Scheffe^{a,b}

Escolaridade	N	Subconjunto para alfa = 0.05	
		1	2
<=12 anos escolaridade	50	3,6320	
>18 anos escolaridade	84		4,3690
13-17 anos escolaridade	124		4,5887
Sig.		1,000	,742

São exibidas as médias para os grupos em subconjuntos homogêneos.

a. Usa o Tamanho da Amostra de Média Harmônica = 75,058.

b. Os tamanhos de grupos são desiguais. A média harmônica dos tamanhos de grupos é usada. Os níveis de erro de Tipo I não são garantidos.

Anexo 14

Para testar se existem diferenças entre os grupos de confiança social no que toca à felicidade testou-se primeiro o pressuposto de normalidade, que, apesar de não verificado, não é problemático, de acordo com o Teorema do Limite Central.

Teste de Kolmogorov-Smirnov de uma amostra

		Índice Sintético de Felicidade
confiança social 3		
Baixa confiança social	N	35
	Parâmetros normais ^{a,b}	
	Média	5,8571
	Desvio Padrão	1,83340
	Diferenças Mais Extremas	
	Absoluto	,188
	Positivo	,121
	Negativo	-,188
	Estatística do teste	,188
	Significância Assint. (Bilateral)	,003 ^c
Moderada confiança social	N	124
	Parâmetros normais ^{a,b}	
	Média	6,8629
	Desvio Padrão	1,46412
	Diferenças Mais Extremas	
	Absoluto	,120
	Positivo	,076
	Negativo	-,120
	Estatística do teste	,120
	Significância Assint. (Bilateral)	,000 ^c
Elevada confiança social	N	101
	Parâmetros normais ^{a,b}	
	Média	7,0545
	Desvio Padrão	1,43684
	Diferenças Mais Extremas	
	Absoluto	,178
	Positivo	,107
	Negativo	-,178
	Estatística do teste	,178
	Significância Assint. (Bilateral)	,000 ^c

a. A distribuição do teste é Normal.

b. Calculado dos dados.

c. Correção de Significância de Lilliefors.

De acordo com as tabelas abaixo não se rejeita o pressuposto de homocedasticidade. E conclui-se que existem diferenças entre pelo menos um dos grupos e os restantes no que toca ao nível de felicidade.

Teste de Homogeneidade de Variâncias

Índice Sintético de Felicidade

Estatística de Levene	gl1	gl2	Sig.
2,050	2	257	,131

ANOVA

Índice Sintético de Felicidade

	Soma dos Quadrados	Gl	Quadrado Médio	F	Sig.
Entre Grupos	38,143	2	19,072	8,387	,000
Nos grupos	584,406	257	2,274		
Total	622,549	259			

Para averiguar essas diferenças recorreu-se ao teste de Scheffe, que nos indica haver dois grupos, um constituído pelos indivíduos de baixa confiança social, e o outro constituído pelos indivíduos de moderada e elevada confiança.

Comparações múltiplas

Variável dependente: Índice Sintético de Felicidade

Scheffe

(I) confiança social 3	(J) confiança social 3	Diferença média (I-J)	Erro Padrão	Sig.	Intervalo de Confiança 90%	
					Limite inferior	Limite superior
Baixa confiança social	Moderada confiança social	-1,00576*	,28863	,003	-1,6279	-,3836
	Elevada confiança social	-1,19731*	,29578	,000	-1,8349	-,5597
Moderada confiança social	Baixa confiança social	1,00576*	,28863	,003	,3836	1,6279
	Elevada confiança social	-,19155	,20212	,639	-,6272	,2441
Elevada confiança social	Baixa confiança social	1,19731*	,29578	,000	,5597	1,8349
	Moderada confiança social	,19155	,20212	,639	-,2441	,6272

*. A diferença média é significativa no nível 0.10.

Índice Sintético de Felicidade

Scheffe^{a,b}

confiança social 3	N	Subconjunto para alfa = 0.10	
		1	2
Baixa confiança social	35	5,8571	
Moderada confiança social	124		6,8629
Elevada confiança social	101		7,0545
Sig.		1,000	,771

São exibidas as médias para os grupos em subconjuntos homogêneos.

a. Usa o Tamanho da Amostra de Média Harmônica = 64,465.

b. Os tamanhos de grupos são desiguais. A média harmônica dos tamanhos de grupos é usada. Os níveis de erro de Tipo I não são garantidos.

Anexo 15

No que toca à confiança institucional, de acordo com os testes presentes nos quadros abaixo, não se cumpre o pressuposto de homogeneidade de variâncias (para um p-value 0,05), nem se rejeita que a média de felicidade seja igual em todos os escalões, para um p-value 0,1.

Teste de Homogeneidade de Variâncias

Índice Sintético de Felicidade

Estatística de Levene	gl1	gl2	Sig.
3,209	2	257	,042

ANOVA

Índice Sintético de Felicidade

	Soma dos Quadrados	Gl	Quadrado Médio	F	Sig.
Entre Grupos	10,231	2	5,115	2,147	,119
Nos grupos	612,318	257	2,383		
Total	622,549	259			

Anexo 16

Correlação entre Felicidade e indicadores de confiança

		Índice Sintético de Felicidade	Índice de confiança social	Índice_confiança_institucional
Índice Sintético de Felicidade	Correlação de Pearson	1	,302**	,228**
	Sig. (bilateral)		,000	,000
	N	260	259	258
Índice de confiança social	Correlação de Pearson	,302**	1	,342**
	Sig. (bilateral)	,000		,000
	N	259	260	257
Índice_confiança_institucional	Correlação de Pearson	,228**	,342**	1
	Sig. (bilateral)	,000	,000	
	N	258	257	258

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (bilateral).