

La Confianza:

un concepto sociológico desactivado.

ISRAEL BUENROSTRO SÁNCHEZ

Aunque a estas alturas sea obvio suponer que la confianza juega un papel protagónico en la cohesión de las sociedades occidentales, es interesante escudriñar un poco en su importancia como concepto sociológico. El papel de la confianza dentro de ésta disciplina es igual de radiante que su dificultad para tomarla como un concepto concreto o científico. Esto quizás se deba al hecho de que, en la gran mayoría de las tradiciones de pensamiento, la confianza es un concepto sin relevancia sociológica¹ acotado al orden emocional del individuo. Aunque conviene recordar que tiene enormes implicaciones para la generación de las relaciones e intercambios que se dan dentro de la vida en colectividad.

De entrada, es necesario situar a la confianza dentro del estudio de la complejidad de la sociedad actual. En este sentido, Luhmann parte del planteamiento de que la confianza es un mecanismo de reducción de esa complejidad, ya que permite ofrecer seguridades presentes a planificaciones y orientaciones dirigidas a futuro. A pesar de no ser una garantía absoluta, amplía las posibilidades de la reducción temporal de la complejidad (Luhmann, 1996)². La confianza extiende las posibilidades de acción del presente, orientándose hacia un futuro que —aunque permanece incierto— se hace más fiable. Es un mecanismo de reducción de la complejidad que aumenta la capacidad de la sociedad

para actuar coherentemente en un entorno complejo. Sin embargo, se debe tener presente que quien confía se arriesga a ser defraudado; por esta razón la confianza es una apuesta hecha en el presente hacia el futuro que se fundamenta en el pasado. En este sentido, no es fortuito que autores clásicos como Simmel la hayan planteado como la hipótesis sobre la conducta futura de otro, que ofrece seguridad suficiente para fundar en ella una actividad práctica (Simmel, 1986: 365). En el campo de lo social, la confianza siempre se orienta al futuro, a las expectativas de un individuo sobre otro o sobre algún colectivo en específico, de ahí se deduce el hecho de que aquel que confía, además de arriesgarse a definir comportamientos futuros, necesita de la historia y de la sociedad como trasfondo. La confianza



Confiar en todos es insensato; pero no confiar en nadie es neurótica torpeza.

Juvenal (Poeta satírico romano)

reduce la complejidad social en la medida que supera la información disponible y generaliza las expectativas de comportamiento, al reemplazar la insuficiente información por una seguridad internamente garantizada (Luhmann, 1996: 18).

Es importante tener en cuenta que la confianza es una relación social que se da dentro de un marco de interacción compuesto tanto por la personalidad del individuo como por el sistema social, y no puede estar asociada por completo a uno u otro. A pesar de que puede ser manejada como un concepto abstracto, lo cual hace que su tratamiento en la sociología sea algo difícil, para adentrarnos en su carácter social es necesario explicarla como una decisión de riesgo, que está sujeta a las expectativas subjetivas hacia los otros. Es decir, nuestras expectativas de confianza se basan en el hecho de saber si otra persona es digna de nuestra confianza para poder entablar cualquier tipo de relación o intercambio. Siguiendo este argumento, la confianza podría transformarse en una relación social en el sentido de que se deriva de la pertenencia a una red social; tomar parte en ésta permite acceder a “recursos” en forma de obligaciones de reciprocidad derivadas de relaciones de confianza e información

en manos de otros miembros de la red social a la que se pertenece —por ejemplo una asociación civil— (Herrerros, 2002: 10). Sin embargo, es necesario dejar en claro que la simple participación en redes sociales no conduce automáticamente a la formación de confianza; la decisión de confiar no implica necesariamente que dicha expectativa sea recompensada en un futuro³.

¹Para el autor de estas líneas, ni Marx ni Parsons, entre muchos otros, prestaron demasiada atención a las relaciones de confianza como algo que puede incidir en la realidad, a fin de cuentas: ¿es aconsejable para aquellos que se dedican a las ciencias sociales el empleo de términos y conceptos sacados del campo de la ética?

²En consonancia con la cita anterior, Luhmann se refiere a la “complejidad” como aquella realidad social a la que las grandes teorías sociológicas, en especial el funcionalismo, no pudieron dar una respuesta adecuada. La complejidad social del autor supone un continuo proceso de reestructuración de las relaciones sociales, siendo la confianza, junto con la comunicación, una de sus propuestas para intentar resolver los problemas de las sociedades modernas. Para más información véase: Luhmann, N. (1996). *La confianza*. México: Antrophos.

³En este punto, es importante tener en cuenta que las expectativas subjetivas que nos hacen confiar en determinada persona o red social, dependen del acceso y papel que se tenga en las relaciones sociales que se establecen entre los participantes. A lo anterior hay que añadirle la importancia de la información que se tenga sobre los individuos de la misma red social o entorno, ya que puede ayudar a crear expectativas favorables y con esto reducir el riesgo implícito que supone la confianza.

La confianza suele ser analizada en términos de conductas negativas, es decir, es vista casi siempre bajo la luz de las consecuencias (costes) que puede traer la decepción de las expectativas que se depositaron en alguien (Levi, 1996: 113). Sin embargo, es justo decir que aquel que confía es consciente del riesgo que implica ser defraudado⁴. El riesgo indica el hecho de que la persona que confía, es incapaz de asegurar o aceptar con certeza que la persona u organización en la que deposita sus expectativas las cumplirá o respetará. Aquí también es importante tener en cuenta que existen factores externos que en determinados casos sirven de guía para asegurar lo más posible el hecho de confiar: el poder coercitivo del Estado, los recursos económicos como forma de incentivos a la cooperación o el conocimiento extraído de la observación directa, que sin embargo, no están a plena disposición de aquel que confía. Por esta razón, Offe (1999) afirma que la confianza es en esencia un riesgo, ya que el hecho de confiar se basa en una expectativa que espera un futuro favorable, el cual no se puede predecir con certeza —aunque existan hechos o conocimientos anteriores que supongan garantías—, puesto que la confianza siempre va acompañada de los costes de su incumplimiento⁵.

Cuando alguien confía, acepta un nivel de riesgo que, de verse defraudada la confianza, le traerá un daño potencial, aunque de lo contrario le puede reportar beneficios o cooperación para lograr determinado fin. Dichos beneficios pueden provenir de una persona o de un “sistema” que coordina esfuerzos para lograr un objetivo común (Warren, 1999: 24). En este sentido, Giddens (1990) apunta que la confianza, como la creencia que se tiene sobre la fiabilidad hacia una persona o una organización, también puede ayudar en la construcción de principios “abstractos”, es

decir, principios que ayudan a compartir intereses o al menos la falta de malicia. De esta forma, el hecho de compartir circunstancias sociales en una comunidad sirve de base para confiar. Esta visión se apega más bien a los postulados éticos que poseen las relaciones de confianza según Fukuyama (1995), ya que se parte de la idea de que son las comunidades —como totalidad— las que poseen cierto tipo de valores y de ética, de forma que ambos factores se interiorizan en el individuo. A la luz de este planteamiento, se establece que una comunidad garantiza la confianza: en ella no puede haber conflictos de intereses gracias a la autorregulación moral y ética que posee en virtud de ser una construcción social (Habermas, 1990: 207). Lo cierto es que una de las condiciones para que la confianza se promueva, es el hecho de tomar en cuenta factores como el poder o las relaciones de intereses que se dan dentro de la sociedad, pues dentro de ésta pueden existir factores que no inciten al beneficio mutuo.

PARTICULARIDAD VERSUS GENERALIDAD

Más allá de la noción de riesgo como acción inherente al acto de confiar, se encuentra la discusión sobre el enfoque que se debe adoptar al hablar de la confianza. En este sentido, es importante distinguir entre la confianza particularizada y la social o generalizada. Las personas que confían solamente en ellas mismas o en las personas que conocen, ejercen un tipo de confianza “particularizada” (Yamigishi y Yamigishi, 1994: 133); en ella, las expectativas acerca del comportamiento del otro se basan en la información disponible que se posea. De entrada, este tipo de confianza podría ser suficiente para los animales, ya que éstos no realizan juicios morales, pero no así para los humanos. Este tipo de confianza podría funcionar en aquellos individuos que rara vez establecen contactos con personas que no son parte de su comunidad inmediata (Uslaner, 1998). Sin embargo, vivimos en un mundo interdependiente en el cual las personas entran en contacto con extraños y que dado el caso de confiar en ellos, asumen un rol importante⁶. Por esta razón, la acción colectiva

⁴ Bajo esta perspectiva la confianza parece ser un factor meramente psicológico: yo confío, pero a la vez tengo el conocimiento de que mis expectativas de confianza pueden no ser las esperadas. La noción de riesgo que encierra esta argumentación, nos conduce a esa parte de la vida en colectividad que hace que los individuos basen su confianza ya sea en valores individuales, culturales o morales, dependiendo del nivel de conocimiento o perspectiva que se tiene a la hora de confiar.

⁵ El vínculo entre confianza y riesgo, nos conduce a la cuestión sobre el porqué las personas asumen la motivación de arriesgarse cuando confían en sus relaciones personales. La respuesta parece ser el hecho de que confiar en “demasiada poca gente” conduce a una conducta irracional de no cooperar incluso cuando los beneficios derivados de la interacción social sean relevantes o personalmente emotivos. Bajo esta perspectiva podría decirse que confiar es un hecho que inhibe el ostracismo individual.

⁶ En el estudio de la confianza como concepto social, es irreductible ir más allá de nuestros parientes y amigos. Esto podría explicar el porqué algunas poblaciones rurales no superan su pobreza estructural: sus habitantes sólo confían en sus propias familias. Para más información sobre este punto véase: Uslaner, E. (1998). “Democracy and Social Capital” en Warren, M. (ed.), *Democracy and Trust*. Londres: Cambridge University Press.

—bajo la forma de compromiso político o cívico— no sería posible si tomara como referencia la confianza particularizada.

Por el otro lado, tenemos la confianza social o generalizada, la cual es una especie de confianza en desconocidos, en personas de las que no se dispone ninguna información previa. Alguien que “posea” confianza generalizada hará favores a desconocidos sin esperar inmediatamente nada a cambio, con la esperanza de que ese u otro desconocido le devolverá el favor en el futuro (Putnam, 2002). Esto supone que el hecho de confiar en alguien genera una obligación de reciprocidad. La confianza social es la presunción de que los demás actuarán de forma benévola, o que al menos no presentan intenciones hostiles en la interacción que se mantiene. Sin embargo, el principal problema que presenta este tipo de confianza es el hecho de que los incentivos para defraudar o no cooperar son especialmente altos. La aparición del *free rider* o “gorrón” es un aspecto que parece implícito a ella. A pesar de esto, el actual interés por la confianza (en su versión social) en el análisis de los fenómenos sociales, se debe al hecho de que es un factor sumamente importante en el estudio de los diferentes ámbitos de la sociedad civil. De esta forma, la discusión en torno a conceptos tales como la cohesión social, el asociacionismo o el capital social se impregna del papel de la confianza como elemento que ayuda mantener el orden social (Offe, 1999).

TEORÍA SOCIAL “MICRO”

Según las ideas de Claus Offe, la atracción intelectual que ofrece el fenómeno de la confianza social, es su aparente potencial de crear una teoría social a nivel “micro”. De esta forma, la confianza sería una premisa cognitiva en la cual los actores (individuales o colectivos) establecen interacciones con el resto de la sociedad (Offe, 1999: 253), dichas premisas establecen y revelan las preferencias e inclinaciones de los otros, en términos de disposición a contribuir y cooperar en detrimento de actitudes egoístas u oportunistas. Para ilustrar este nivel “micro” de la confianza social, podemos referirnos a un problema público en el cual la clave es la determinación que se da a través de la confianza para resolver problemas. Gambetta (1988) utiliza el problema del tráfico de vehículos en las grandes ciudades como un ejemplo que implica el predominio de preferencias individuales —el hecho

de utilizar el coche— en lugar de otros medios colectivos. En este caso, los atascos y la contaminación podrían ofrecer una base para motivar la cooperación o el cambio hacia hábitos que ayuden a mejorar el problema del tráfico, es decir, el uso de bicicletas o transporte público. Sin embargo, la carencia no estriba en los cambios de actitudes sobre la movilidad urbana, sino en la falta de “premisas” o creencias sobre si cada uno va a cooperar para resolver el problema. Aunque en este caso, Gambetta concluye que la percepción que las personas tienen sobre las conductas no cooperativas obstruyen los cambios sociales y las políticas públicas, es importante remarcar que dichas conductas —las no cooperativas o antisolidarias— más bien obstruyen las percepciones que pueda crear la confianza como disposición cooperativa hacia los otros o hacia lo colectivo.

Bajo esta idea microsocia, la confianza juega un papel muy importante en todos los aspectos del activismo cívico y la conducta moral. Para ejemplificarlo, basta decir que la participación cívica en las sociedades europeas y en Estados Unidos, ya sea a través del voto electoral o de la membresía asociativa, ha caído estrepitosamente en las últimas dos décadas (Uslaner, 1996; Putnam, 1995; Woolcock, 2000). Esta caída en los índices del compromiso cívico es la connotación más ilustre de la problemática que afecta hoy a las democracias occidentales. Una explicación a este fenómeno lo puede ofrecer el rol social que juega la confianza dentro de las asociaciones y los partidos políticos. Para Putnam, la lógica por la cual las personas ya no confían —es decir, el hecho de que la población ya no realice algún servicio voluntario— en los Estados Unidos, se debe a que la televisión “roba” el tiempo que se debería de dedicar a actividades comunitarias. Esta concepción —que ya ha sido ampliamente debatida—, no tiene en cuenta que la confianza es también el reflejo tanto de la experiencia como de los valores. El intercambio de experiencias sociales cooperativas (personales o colectivas) unido a valores morales como el ideal de bien común, favorece un tipo de confianza proclive al altruismo propio de las directrices de las entidades voluntarias y del espíritu de las organizaciones políticas (Brehm & Rahn, 1997: 1011), dicha confianza sería producto de una mezcla entre sentimientos morales y experiencia inmediata (Wuthnow, 1997: 48). Una confianza que presente

ambas características podría promover el activismo cívico y consecuentemente una comunidad próspera.

LA CONFIANZA COMO "FACILITADOR"

En consonancia con el argumento anterior, se puede afirmar que al hacer uso de las redes sociales de forma frecuente, la confianza algunas veces aparece como una consecuencia y otras como un "facilitador" de acciones sociales⁷. En este sentido, la satisfacción vital aparece gracias a los distintos tipos de confianza y a las redes sociales que sirven de soporte a esa confianza. Sin embargo, para algunos autores esta relación de causalidad es bastante difícil de analizar científicamente, ya que en ella influyen: las diferencias de personalidad, las cuales hacen prácticamente imposible encauzar la influencia de la confianza; la frecuencia de contactos y la satisfacción vital dirigida hacia una misma dirección (Helliwell, 2006: 38).

La confianza social es importante para la generación de redes sociales estables, lo que a su vez es importante para la participación en aspectos políticos o sociales. Para ejemplificar el papel de *facilitador* de la confianza en las acciones sociales, es necesario remitirnos al estudio

⁷ Al plantear la confianza como "facilitador" de acciones sociales, se hace referencia al hecho de que es un elemento de la sociedad que sirve para crear relaciones cooperativas dirigidas hacia un objetivo determinado, siendo un "puente" o "lazo de unión" para la consecución de actividades.

sobre la participación política en Andalucía realizado por Rafael Vázquez (2005), a través del cual analiza la interacción que se da entre la confianza que se tiene a distintas variables (partidos políticos, extraños, etc.) y la posición personal respecto a la participación en actos con fines públicos, del cual deduce que la probabilidad de ser miembro de una asociación política aumenta con la existencia de confianza social, medida cualitativamente en términos de confianza respecto al medio social y al plano interpersonal⁸. Lo que en esencia descubre su investigación es el hecho de que la participación ciudadana —en asociaciones o partidos políticos— requiere de cierta dosis de confianza entre los participantes, aunque sea una confianza de carácter débil.

Cuando la confianza hace referencia a la solidaridad (individual o colectiva) expresa un ideal de bien común. Sin embargo, ésta conexión no es fácil ni mucho menos automática. La clave para entender la confianza como facilitador social, radica en la importancia que supone el hecho de que la confianza

⁸ El autor analiza la confianza social y las preferencias a participar en procesos asociativos en dicha comunidad autónoma a través del análisis de la Encuesta Social Andaluza. Para un análisis más detallado véase: Vázquez García, R. (2005). "Participación política y capital social. Andalucía en España y Europa. Un estudio comparado a partir de la encuesta social andaluza y europea (2002-2003)", en Andreú Abela, J. (coord.). *Desde la esquina de Europa. Análisis comparado del capital social en Andalucía, España y Europa*. Madrid: Biblioteca Nueva.



que el individuo deposita en las asociaciones o grupos políticos, está vinculada al hecho de que éstos, como organismos colectivos, le permitan establecer ese proceso de *ser con los otros* (Peyrefitte, 1996: 103)⁹. En este sentido, la confianza como posibilitador de acciones y actitudes cooperativas en el marco de la participación ciudadana permite reducir las condiciones de incertidumbre y las diferencias entre los distintos actores sociales.

DOS ESTRATEGIAS PARA LA CONFIANZA

Bajo la luz de lo dicho anteriormente, se pueden concebir dos estrategias para incrementar el nivel de confianza de un ciudadano hacia otro en las sociedades desarrolladas. La primera indica el hecho de que el riesgo que ella implica puede ser aminorado por las instituciones y las políticas públicas en términos de imparcialidad y eficacia en sus labores. La fórmula que sigue esta idea es un poco el argumento republicano de que un buen gobierno hace buenas leyes, las cuales en definitiva favorecen una buena ciudadanía. Lo

⁹ Este proceso, el de “ser con los otros”, se corresponde con esa construcción de la individualidad desde la heterogeneidad que plantea Peyrefitte. Aunque también es interesante mencionar que, el hecho de confiar, nos conduce a ese punto antropológico que supone la oposición entre el ser individual y los códigos culturales que incitan a la responsabilidad social. Este dilema parece expresarse muy gráficamente en las ideas de dos grandes pensadores: el individuo con “miedo a la libertad” de Fromm y aquel “condenado a elegir” planteado por Sartre.

que hace prever que dichos ciudadanos se inclinarán a cooperar para la implementación de las políticas públicas, en el sentido de que provienen de un gobierno legítimo, competente y que en definitiva garantizará los “contratos” que surgen a raíz del hecho de confiar.

La segunda estrategia no discrepa mucho de la primera, aunque no es la misma. En los casos en los que se observa cierta falta de confianza, no sólo son las instituciones las que juegan ese papel de “conductor” de la confianza, sino que las asociaciones civiles, como organismos que ayudan a integrar al individuo al espacio público, facilitan la aparición de la confianza. Si bien es bastante improbable que la confianza social se generalice por el simple hecho de participar de forma asociativa —que es lo que establece Putnam y que no siempre es posible—, es cierto que las asociaciones pueden favorecer la aparición de confianza cuando se unen con los objetivos comunes que, públicos o no, posee el fenómeno asociativo. Para Uslaner (1996), la conexión principal entre asociacionismo y confianza se reduce en lo siguiente: las personas con cualidades favorables a la confianza, encuentran en los fines específicos de las asociaciones la manera de “aplicar” esa confianza, ya sea para compartir intereses personales como para alcanzar ciertos fines públicos. En este caso, es importante decir que cuando la confianza confluye con intereses sociales, es decir, cuando supera la complejidad que supone el entendimiento de los intereses personales para volverlos comunes, plantea la adhesión a determinada

La confianza surge cuando una expectativa se convierte en decisión; de lo contrario lo único que hay es esperanza



forma asociativa que en definitiva fortalece la solidaridad dentro del tejido social¹⁰.

Como fenómeno de reciprocidad social, el estudio de la confianza debe tener en cuenta las normas sociales (motivadas por intereses racionales y otras por valores cooperativos), las cuales tienen el papel de prescribir que nuestras expectativas serán respetadas. Dado que es un fenómeno que se basa en intercambios de reciprocidad, la confianza se puede incluir como parte de esa noción de comunidad cívica que menciona Putnam, en el sentido de ser un organismo político formada por ciudadanos participativos y preocupados por el espacio público. Sin embargo, el papel de la confianza es traspasar esa comunidad putnamiana para situarse dentro de uniones más significativas: la intensidad de las interacciones informales, los vínculos personales de amistad y vecindad y la participación en actividades comunitarias (Luque, 2002).

La confianza surge cuando una expectativa se convierte en decisión; de lo contrario lo único que hay es esperanza. La incertidumbre, como variable constante que determina la opción de confiar o no, nos lleva a plantear la confianza como algo que siempre parte de la evidencia disponible; es una combinación de conocimiento e ignorancia (Simmel, 2002). El que confía siempre tendrá alguna razón para explicar su comportamiento, el problema radica en justificarlo socialmente. Al ser la confianza una actitud que se basa en influencias y percepciones, es necesario decir que ésta también debe aprenderse, como cualquier otro valor social. La familia, el medio social, las asociaciones civiles y las instituciones sirven a este propósito. El principal problema de la confianza que emerge de la interacción personal es la estrechez de su ámbito de acción. Se puede confiar en familiares o amigos para alcanzar determinados objetivos, sin embargo, en el plano social, la movilidad para la cooperación entre extraños requiere de supuestos que traspasen la solidaridad familiar. Sin embargo, para el que ha escrito estas líneas, el mayor mérito del acto de confiar quizás consiste en evitar la plena propagación de ese tipo de ciudadano al estilo de *El extranjero* de Camus, es decir, ese ser humano alienado, desconectado, sin lazos

emotivos ni ataduras con nada ni nadie, víctima de una desintegración social que cada día avanza más y que se nos presenta de forma cruda, real e incontrolable. Sí, tal vez por este motivo necesitamos confiar ☺

Bibliografía

- Adorno, T. (1999). *Introducción a la sociología*. Barcelona: Gedisa.
- Andréu Abela, J. (coord.). (2005). *Desde la esquina de Europa. Análisis comparado del capital social en Andalucía, España y Europa*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Barthelémy, M. (2000). *Asociaciones. ¿Una nueva era de la participación de la participación?* Valencia: Tirant Lo Blanch.
- Brehm, J. & Rahn, W. (1997). "Individual level evidence for causes and consequences of social capital", en *American Journal of Political Science*, vol. 41 (999-1023).
- Fukuyama, F. (1999). *Social Capital and Civil Society*. New York: IMF.
- Fukuyama, F. (1999). *La confianza*. Madrid: Ediciones B.
- Gambetta, D. (ed.) (1988): *Trust: Making and breaking cooperative relations*. Oxford: Basil Blackwell.
- Giddens, A. (1990). *The consequences of modernity*. Stanford: Stanford University Press.
- Ginner, S. (1987). *Ensayos civiles*. Barcelona: Nexos.
- Habermas, J. (1990). *Moral consciousness and communicative action*. Cambridge: MIT Press.
- Helliwell, J. (2006). "Well-being, social capital and public policy: what's new?", en *The economic journal* 116. Oxford: Royal economic society.
- Herreros Vázquez, F. (2002). *¿Por qué confiar?: el problema de la creación de capital social*. Tesis doctoral inédita de la Universidad Complutense de Madrid.
- Levi, M. (1996). "Capital social y asociar: ensayo crítico sobre *Making Democracy Work*, de Robert Putnam", en *Zona Abierta*, 2001; n. 94/95. Madrid. (105-119).
- Luhmann, N. (1996). *La confianza*. México: Antrophos.
- Luque Pulgar, E. (2002). *Del capital social a la política. Las capacidades públicas como articuladoras de las comunidades democráticas*. Tesis doctoral inédita de la Universidad Complutense de Madrid.
- Offe, C. (1999). "How can we trust our fellow citizens?", en Warren, M. (ed.). *Democracy and trust*. Londres: Cambridge University Press.
- Peyrefitte, A. (1996). *La sociedad de la confianza*. Santiago de Chile: Andrés Bello.
- Putnam, R. D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (2002). *Solo en la bolera: colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*. Barcelona: Circulo de lectores-Galaxia Gutenberg.
- Simmel, G. (1986). "El secreto y la sociedad secreta", en *Sociología. Estudios sobre las formas de socialización*, vol. 1. Alianza. Madrid.
- Uslaner, E. (1996). "Social Capital, Television, and the Mean World: A discourse on Chickens and Eggs", en *College Park Manuscript 1*, University of Maryland.
- Uslaner, E. (1998). "Democracy and Social Capital", en Warren, M. (ed.). *Democracy and trust*. Londres: Cambridge University Press. Londres.
- Vázquez García, R. (2005). "Participación política y capital social. Andalucía en España y Europa. Un estudio comparado a partir de la encuesta social andaluza y europea (2002-2003)", en Andréu Abela, J. (coord.). *Desde la esquina de Europa. Análisis comparado del capital social en Andalucía, España y Europa*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Warren, M. (ed.) (1999). *Democracy and trust*. Londres: Cambridge University Press.
- Woolcock, M. (2000). *Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy*. Washington: The World Bank.
- Wuthnow, R. (1997). "The role of trust in civic renewal", en *National Commission on Civic Renewal*, Working Paper 1.
- Yamagishi, T. & Yamagishi, M. (1994). "Trust and commitment in the United States and Japan", en *Motivation and Emotion* 18. (129-166).

¹⁰ Quizás por esto no es fortuito que el American Heritage Dictionary defina la solidaridad como la "unidad de intereses, propósitos o empatías entre los miembros de un grupo".

