

SOCIABILIDAD Y ASOCIATIVIDAD
UN ENSAYO DE SOCIOLOGÍA COMPARADA

Eduardo Valenzuela y Carlos Cousiño

En este artículo se analiza el contraste entre las tasas de confianza social que muestran Chile y Estados Unidos según resultados de encuestas comparables entre ambos países. Se sostiene que la disposición a confiar en los demás está en el origen de la aptitud típicamente norteamericana para establecer relaciones sociales con desconocidos, que se expresa en la fortaleza de sus relaciones de vecindad, amistad y asociatividad. La sociedad chilena, en cambio, se caracteriza por tener umbrales de confianza social muy bajos, que resienten toda la estructura de relación con extraños. La debilidad asociativa que resulta de ello se compensa, sin embargo, con la fortaleza y densidad que adquieren las relaciones entre conocidos, cuyo fundamento se encuentra en el espacio de las relaciones familiares y que definen, por contraste con el modelo de la 'asociatividad' norteamericano, el modelo de la 'sociabilidad' que es propio de nuestra sociedad.

EDUARDO VALENZUELA. Director del Instituto de Sociología, Pontificia Universidad Católica de Chile.

CARLOS COUSIÑO. Sociólogo. Pontificia Universidad Católica de Chile. Doctor en Sociología (Dr. Phil.), Universidad de Erlangen-Nuremberg, Alemania.

El dicho tradicional ‘más vale diablo conocido que santo por conocer’ expresa nuestra manera de ser de un modo bastante claro y preciso. Preferir lo conocido, confiar sólo en quien se conoce, o bien, actuar con cautela frente a quienes no conocemos, parecen ser hábitos bastante arraigados en nuestra sociedad. Es común pretender explicar estas características de nuestra sociabilidad como una consecuencia del rápido proceso de modernización por el que ha pasado Chile en las últimas décadas, el que habría aumentado los umbrales de inseguridad, riesgo y miedo social. En conformidad con esta interpretación, la desconfianza que caracteriza nuestras relaciones sería atribuible a la creciente complejidad social y a la súbita aparición de una extrañeza en gran escala propia de una sociedad más numerosa y diferenciada. La tentación de asociar la desconfianza social a los atributos de una sociedad moderna es grande, ideológicamente atractiva y, para algunos, difícil de evitar. Sólo que es profundamente equivocada. Hay sobrada evidencia para mostrar que en las sociedades más modernas, abiertas y diferenciadas los niveles de confianza social superan con creces a los alcanzados en aquellas sociedades que presentan los rasgos opuestos.

El contraste entre las tasas de confianza social que muestran Chile y Estados Unidos obliga, en efecto, a invertir la mencionada conexión que habitualmente se hace entre modernidad y confianza. Los resultados de una sencilla pregunta de encuesta como: “¿Cree usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o, más bien, es preciso cuidarse de ellas?”, arrojan diferencias notables en ambos países (ver Cuadro N° 1). El promedio histórico norteamericano de los últimos treinta años alcanza un 42% de confianza (aunque con una tendencia declinante que lo sitúa en algo más de un tercio en la última década), mientras que la tasa chilena no supera el 15%, según varias mediciones concordantes¹.

La confianza es una actitud que se valida en las relaciones con extraños o desconocidos. Respecto de aquel que conocemos, vale decir, de quien contamos con una información adecuada y suficiente, no es necesaria la confianza, o ésta va de suyo, como se dice, y no se distingue entonces de la experiencia. La necesidad de confiar aparece frente a aquello que no

¹ Toda la información sobre el caso chileno proviene de un estudio realizado por la Dirección de Estudios Sociológicos (DESUC), del Instituto de Sociología de la P. Universidad Católica de Chile, “Encuesta metropolitana de asociatividad”, 1997, que estuvo a cargo de Catalina Allende M., a quien los autores agradecen su colaboración. Muchas otras encuestas confirman los datos sobre confianza social que se han mencionado, especialmente DESUC/COPESA, “Encuestas de opinión pública” (1995, 1996) y CEP/PNUD, “Encuesta sobre seguridad humana (1997)”.

CUADRO Nº 1: CONFIANZA SOCIAL: CHILE VS. EE. UU.

	Chile 1997	EE. UU.* 1964-1996
Se puede confiar en las personas	14%	42%
Hay que tener cuidado con las personas	86%	54%

* La pregunta norteamericana incluye 'depende'.

Fuentes: Chile: encuesta DESUC, "Asociatividad" (1997); EE. UU.: R. G. Niemi, *Trends in public opinion* (1964-1968); National Opinion Research Center, University of Chicago, *General social surveys, 1972-1976: Cumulative codebook*, y The Roper Center for Public Opinion Research (1996).

conocemos y se exige para todo lo que se da en modo extraño y distante, en lo que no nos resulta cercano y conocido, y por ello tampoco familiar.

Es muy posible que la aptitud diferencial para establecer vínculos con extraños esté religiosamente fundada. Las distintas maneras de concebir la fe entre católicos y protestantes se reflejan sorprendentemente en los niveles de confianza que alcanzan las sociedades donde prevalece una u otra de estas formas del cristianismo. La fe protestante se refiere a un Dios invisible y distante, que no se manifiesta en el mundo y al cual sólo se accede por la fe (que es justamente la aptitud de creer en lo que no se ve y la capacidad de confiar en lo que es tan sólo una promesa). Para el católico la fe se dirige a un Dios cercano que actualiza constantemente su presencia en el mundo. La extrañeza del Dios protestante parece favorecer relaciones de confianza entre desconocidos en las naciones donde domina este credo, mientras que la cercanía y familiaridad del Dios de los católicos parecen contener el despliegue de estas relaciones en los países correspondientes².

Las palabras 'familiar' o 'familiaridad' que hemos utilizado anteriormente siguiendo la usanza de nuestra forma de expresarnos, tienen también por objeto resaltar el carácter del concepto de confianza. Éste constituye el fundamento de la capacidad de actuar fuera del ámbito doméstico, otorgando consistencia y densidad a las relaciones que se elaboran más allá del ámbito de los conocidos, vale decir, fuera de la casa. Ésta es precisamente la actitud predominante en la sociedad norteamericana, la

² La confianza en otros, en distintos países europeos, ordenados en forma decreciente, da el siguiente resultado: Suecia 66%, Noruega 65%, Dinamarca 58%, Holanda 53%, Irlanda 47%, Gran Bretaña 44%, Islandia 44%, Alemania 38%, España 36%, Italia 35%, Bélgica 34%, Austria 32%, Francia 23%, Portugal 14%. Véase *European values study* (1990), citado en Jan W. Van Deth (ed.) (1997). Es fácil observar también que la confianza social es inversamente proporcional al valor que las distintas sociedades otorgan a los lazos familiares.

cual contrasta fuertemente con el espíritu de desconfianza fundado en la 'familiaridad' tan propio de nuestra sociedad.

El alto grado de confianza social que se encuentra entre los estadounidenses (para tomar como referencia una sociedad que muestra tal vez el mayor contraste con la nuestra) se expresa principalmente en tres dimensiones, a saber: la fortaleza de las relaciones vecinales, la gran extensión de los vínculos de amistad y la fuerza de la capacidad asociativa, la misma que celebraba Tocqueville hace ya más de un siglo.

Las tradiciones de confraternidad y de fuerte participación vecinal son bastante conocidas en el caso norteamericano. Ellas se han atribuido al hecho de que la sociedad estadounidense ha sido desde siempre una sociedad de migrantes, vale decir, de personas que proceden de orígenes muy diversos para establecerse a vivir en un mismo lugar. En este traslado a suelo norteamericano se han perdido o se han querido dejar atrás los vínculos originales que unen las generaciones entre sí o que adscriben a las personas a una determinada posición e identidad social. Al romperse esa temporalidad y espacialidad del origen, lo que queda es la referencia básica a aquellos que comparten la nueva proximidad espacio-temporal. El vecindario pasa a ser así el escenario privilegiado en el que se despliega la ayuda y asistencia mutua, el soporte de muchas relaciones de amistad y el origen principal de una fuerte actividad asociativa, cuyo foco suele ser la asistencia dominical a las iglesias (las encuestas indican que alrededor de un tercio de los norteamericanos asiste semanalmente a algún oficio religioso). El Cuadro N° 3 que se presenta más adelante ilustra con claridad la mayor vinculación vecinal que se da en Norteamérica en comparación con Chile, a la luz de la frecuencia con que se visitan los vecinos³.

La predisposición estadounidense a confiar y establecer vínculos con extraños se traduce asimismo en una mayor habilidad para contraer relaciones de amistad que la que se da entre nosotros. Al comparar los datos chilenos con los norteamericanos se evidencia una marcada diferencia en la proporción de personas que declaran tener amistades, así como en el número de amistades que dicen tener. En el caso chileno sobresale la proporción de personas, sobre todo mujeres del estrato más popular, que declaran no tener amigos. Del mismo modo, se aprecia una fuerte tendencia a tener pocos amigos, en un contraste paradójico con la sociedad norteamer-

³ El contraste es menos agudo si se toma como indicador la frecuencia con que se conocen los vecinos. El promedio de vecinos que un norteamericano es capaz de nombrar (*neighbors know by name*) es de 13,9 (Ph. Converse *et al.*, *American social attitudes. Data sourcebook, 1947-1978*, mientras que en Chile ese promedio alcanza a 11,6 (DESUC, Encuesta de opinión pública", 1998).

ricana, que se revela mucho más amistosa que la nuestra (véase Cuadro N° 2). La amistad, como la vecindad, requiere de la apertura hacia la extrañeza así como la capacidad de confiar en quien no comparte un mismo origen. Una inveterada tradición de sospecha y desconfianza hacia los amigos ('líbrame, Señor, de los amigos, que de los enemigos me libro yo'), así como la tensión característica entre familia y amigos (los 'amigotes' o la recurrencia con que los amigos aparecen como el origen de toda tentación, desviación o mal), parecen inhibir entre los chilenos la capacidad amistosa. Entre nosotros, la relación de amistad requiere ser purgada de todo elemento de extrañeza mediante el procedimiento de incorporar al amigo rápidamente al espacio hogareño. Los amigos son, por ende, aquellos que pueden ser considerados 'como de la casa'. Este hecho lleva a rodear a las relaciones de amistad de fuertes analogías con el parentesco (compadrazgo o padrinzago) y las somete a exigencias de orden doméstico que no les son propias. Nuestra cultura suele ser por ello hospitalaria, pero no amistosa, puesto que valida al extraño en la medida en que entra a la casa y se sienta a la mesa, o sea, en tanto deviene conocido, absorción que se completa y consolida en la elaboración de algún vínculo permanente de familiaridad.

CUADRO N° 2: AMISTAD: CHILE VS. EE. UU.

Amigos cercanos	Chile 1997	EE. UU. 1983-1987
0	30%	5%
1 a 2	27%	18%
3 a 5	26%	37%
6 ó más	17%	40%
Promedio	3,3%	6,2%

Fuentes: Chile: encuesta DESUC, "Asociatividad" (1997); EE. UU.: National Opinion Research Center, University of Chicago, *General social surveys, 1972-1976: Cumulative codebook*, y The Roper Center for Public Opinion Research (1996).

La debilidad de las relaciones de amistad y vecindad que definen el anillo más próximo de la relación con extraños se compensa, entre nosotros, con la fortaleza de los vínculos familiares. De hecho, tal como se revela en el Cuadro N° 3, las estructuras de sociabilidad propias de los chilenos y de los estadounidenses están invertidas. Nuestro país muestra, en efecto, una alta tendencia de las personas a permanecer entre conocidos, lo que se contrapone con la tendencia norteamericana a relacionarse con ex-

traños, es decir, amigos y vecinos. Desde luego, esta tendencia es socialmente influida por la mayor importancia que tiene entre nosotros la cohabitación familiar. La proporción de personas que viven bajo el mismo techo con su madre, padre y/o hermanos es de 3 a 1 entre Chile y Estados Unidos. Esta fuerte diferencia se explica básicamente por factores tales como el diferente peso demográfico de los jóvenes en ambas sociedades y la distinta predisposición de éstos a permanecer en la casa de sus padres, la recurrencia del divorcio y de la fragmentación de la convivencia familiar, así como por la menor tasa de movilidad residencial de nuestro país y nuestra mayor propensión a acoger familiares adultos en el hogar. Ello no obstante, aun al descontar este efecto de cohabitación familiar, las ventajas en favor de una sociabilidad de cuño doméstico se mantienen en nuestro caso. Los familiares siguen cubriendo buena parte del horizonte de nuestra sociabilidad, hasta el punto de que la madre, el padre y los hermanos mantienen una clara primacía, que contrasta con lo que ocurre en la sociedad estadounidense, donde tal primacía es fuertemente disputada por amigos y vecinos.

CUADRO N° 3: ESTRUCTURA DE LA SOCIABILIDAD: CHILE VS. EE. UU.
(En porcentajes)

Está 'frecuentemente' con...*	Chile 1997	EE. UU. 1983-1987
Madre	71	52
Padre	65	44
Hermanos	54	34
Vecinos	28	38
Amigos	48	65

* "Está 'frecuentemente' con": incluye a las personas que viven en la misma casa, o reciben o visitan diariamente, varias veces por semana o una vez a la semana a las personas que se indican.

Fuentes: Chile: encuesta DESUC, "Asociatividad" (1997); EE. UU.: National Opinion Research Center, University of Chicago, *General social surveys, 1972-1976: Cumulative codebook*, y The Roper Center for Public Opinion Research (1996).

Los datos hasta ahora expuestos arrojan sobrada evidencia del contraste que asumen la sociabilidad y confianza social en Chile y en Estados Unidos. ¿Cómo es posible, sin embargo, que personas desconocidas entre sí puedan confiar unas en otras y establecer vínculos tan poderosos entre ellas? ¿Cuáles son los principales rasgos de nuestra sociedad que explican las diferencias de confianza social con Estados Unidos?

El *ethos* de la confianza

En el espacio de la familia las relaciones se dan entre personas que se conocen ‘desde siempre’ y que comparten una experiencia común. Entre ellos la confianza se da como un presupuesto y sólo alcanza a ser un tema consciente y, ciertamente, problemático cuando una acción la quebranta. En los vínculos con extraños, por el contrario, la confianza siempre es un tema que reclama fundamento. Ello es comprensible en tanto se trate de relaciones entre personas que no saben nada una de la otra y a las que, por ende, les resulta difícil predecir sus comportamientos recíprocos.

La confianza se funda y garantiza principalmente en una ética de la responsabilidad individual, que a su vez descansa en el hecho básico de que toda persona cumple y respeta las promesas y compromisos que ha declarado frente a otros. Es la promesa mutua y su cumplimiento lo que aseguran el éxito del vínculo con extraños, ya se trate de un vecino, un político, un socio, un amigo o el cónyuge⁴. Sólo a través de la mantención de las promesas y de la palabra dada es posible la constitución de relaciones seguras y constantes entre personas que no se conocen. En este sentido es necesario insistir en el punto de que la confianza presupone un *ethos*, y que éste consiste básicamente en cumplir rigurosamente con lo prometido, lo acordado y la palabra empeñada. La obsesión norteamericana por la infidelidad y la mentira es la obsesión por la promesa incumplida, a diferencia de otras culturas, como las nuestra, que por lo general presuponen la infidelidad y la mentira en toda relación entre extraños y que, por ello, buscan garantías fuera de la relación que la hagan posible (es típica la referencia común a un tercero conocido o coactivo que oficia de aval). Las fórmulas tradicionales que garantizaron entre nosotros la palabra y la promesa, como el juramento o la prenda, actualmente han sido reemplazadas por la coacción y el formulismo legal, que revelan claramente la fragilidad de la confianza mutua.

El cumplimiento de las promesas es también el fundamento de la capacidad asociativa, vale decir, de la habilidad para ‘hacer cosas’ con extraños, para juntarse con desconocidos en torno a objetivos y tareas comunes. Alexis de Tocqueville fue el primero en observar esta aptitud

⁴La solución funcional del problema de la relación con extraños, que suele denominarse el problema de la doble contingencia, basada en la estabilización de expectativas recíprocas de comportamiento garantizadas socialmente, es una solución esencialmente cognitiva. Para una consideración sólo funcional del problema de la confianza, véase Niklas Luhmann, *Confianza* (1996). El análisis funcional ignora, sin embargo, la dimensión ética que está implícita en el problema de la confianza.

específicamente norteamericana en su famoso libro *La democracia en América*:

Los norteamericanos de todas las edades, de todas condiciones y del más variado ingenio, se unen constantemente y no sólo tienen asociaciones comerciales e industriales en que todos toman parte, sino otras mil diferentes: religiosas, morales, graves, fútiles, muy generales y muy particulares. Los norteamericanos se asocian para dar fiestas, fundar seminarios, establecer albergues, levantar iglesias, distribuir libros, enviar misioneros a las antípodas y también crean hospitales, prisiones y escuelas. Si se trata, en fin, de sacar a la luz pública una verdad o de desenvolver un sentimiento con el apoyo de un gran ejemplo, se asocian. Siempre que a la cabeza de una nueva empresa se vea, por ejemplo, en Francia al Gobierno y en Inglaterra a un gran señor, en los Estados Unidos se verá, indudablemente, una asociación⁵.

La aptitud asociativa presupone, como señala el mismo Tocqueville, que los individuos sean por un lado independientes entre sí, o sea, que no estén ligados por lazos de afecto, consideración o dominio y, por otro lado, que sean débiles, vale decir, individuos que se requieren mutuamente. La posición original es la independencia de cada cual: “no deben nada a nadie; no esperan, por decirlo así, nada de nadie; se habitúan a considerarse siempre aisladamente y se figuran que su destino está en sus manos”. Pero esta misma independencia es motivo de debilidad: “nada, casi, son por sí mismos, y ninguno de ellos puede obligar a sus semejantes a prestarle ayuda, de modo que caerían todos en la impotencia si no aprendiesen a ayudarse libremente”. La asociatividad presupone individuos libres e independientes entre sí, vale decir, extraños unos respecto de otros, personas que no se conocen y, por ello, que no dan ni se deben nada mutuamente. La capacidad asociativa exige que nadie esté en condiciones de obligar a otro, ni de ser obligado por otro, pero al mismo tiempo requiere que nadie esté en condiciones de valerse enteramente por sí mismo y que sea imperioso el concurso de los demás.

Como europeo que era, Tocqueville pudo apreciar la fuerza asociativa que se desplegaba en una sociedad que históricamente careció de señorío y que, por ende, contrastaba fuertemente con la tradición europea, prolongada luego con la fortaleza de los Estados nacionales. Ya antes que el mismo Tocqueville, sin embargo, un grupo de pensadores escoceses del siglo XVIII, entre los que destacan David Hume y Adam Smith, habían

⁵ Alexis de Tocqueville, *La democracia en América* (1957), II Parte, Cap. 5, p. 529.

desarrollado una teoría de la simpatía a partir del papel que le correspondió al surgimiento de la sociedad comercial o de mercado en el favorecimiento de relaciones entre extraños. Para Adam Smith, autor de una *Teoría de los sentimientos morales*, las relaciones propias de una sociedad precomercial estaban basadas en la *necesitudo*:

La necesidad o conveniencia de la acomodación mutua frecuentemente produce una amistad muy similar a aquella que se produce entre los que nacen en la misma familia [...]. Los romanos expresaron este tipo de relaciones con la palabra *necesitudo*, que parece indicar que ha sido impuesta por la exigencia de la situación⁶.

La sociedad precomercial aparece así yuxtaponiendo las esferas de relaciones con extraños con aquellas propias del mundo familiar. Y es que para estos pensadores escoceses la sociedad precomercial aparece articulada básicamente a partir del eje amigo/enemigo, quedando el espacio no cubierto por esas posibilidades como una esfera cargada de amenazas. Así se podía determinar con claridad quién estaba con uno y quién contra uno. Los que no estaban en ninguno de esos ejes constituían un mundo de eventuales amigos o enemigos, pero nunca propiamente de extraños. La esfera de la amistad no podía distinguirse de la del interés y quedaba, por ende, recargada de aspectos instrumentales. La sociedad comercial es la primera que viene a romper ese esquema, permitiendo tanto el surgimiento de relaciones personales desprovistas de todo carácter instrumental (lo que todavía se expresa en la característica *friendliness* de la sociabilidad norteamericana) así como, por sobre todo, el nacimiento de un mundo de extraños que no son potenciales aliados o enemigos sino conciudadanos indiferentes con los cuales se pueden mantener relaciones contractuales satisfactorias para los intereses de todas las partes. Aparece entonces la figura del extraño en el sentido propio del término, vale decir, de aquel “que no es un amigo del cual podamos esperar algún favor o simpatía [...] pero al mismo tiempo no es un enemigo del cual no podamos esperar ninguna simpatía”⁷. Sociedad comercial y confianza en el extraño son dos elementos que aparecen unidos de modo inentrañable desde el origen y que se potencian mutuamente.

Estados Unidos no sólo es un buen ejemplo de la sinergia entre mercado y asociatividad, sino también de la potenciación mutua que se da entre fortaleza asociativa y espacio público. La asociatividad norteamericana-

⁶ Citado en Allan Silver, “Friendship in commercial society: Eighteenth-century social theory and modern sociology” (1990), p. 1481.

⁷ A. Silver (1990), p. 1483.

na crea un particular espíritu público que R. Putnam ha llamado una “comunidad cívica”: “los ciudadanos de una comunidad cívica en general son más que personas simplemente activas, iguales y dotadas de espíritu público. Ciudadanos virtuosos son aquellos que se respetan y ayudan mutuamente, incluso si difieren en materias sustantivas”⁸. La comunidad cívica no es propiamente una comunidad cuyos fines exijan el sacrificio de los intereses personales, sino más bien una asociación que surge con el expreso objetivo de conseguir un bien público mediante la cooperación mutua. Esto es algo que contrasta con el concepto alemán de *Gemeinschaft* o con el concepto republicano francés, referidos ambos más bien a agrupaciones donde lo que se valora es la comunidad por encima de los intereses individuales (y que no en vano constituyeron el espacio público en la guerra, vale decir, en el sacrificio de la vida de cada cual). La virtud ciudadana que se exige y valora en esta “comunidad cívica” no consiste en el sacrificio del interés propio en aras de algún bien comunitario, sino en las cualidades que caracterizan la colaboración entre personas que no han renunciado a su interés pero que requieren el concurso de los demás. Tal disposición hacia la colaboración requiere ineludiblemente de la confianza, vale decir, de la expectativa de que del mismo modo otros estarán dispuestos a cooperar y que participarán del esfuerzo común. La conocida hostilidad norteamericana hacia el *free-rider*, aquel que disfruta de algún bien público sin haber cooperado a su logro, es el secreto de su fuerza asociativa: nadie puede correr solo y resolver sus problemas por sí mismo, sino a condición de obtener ventajas indebidas de la fuerza de los demás⁹.

Es importante destacar en este contexto que la esfera pública descansa en lo que Richard Sennet, en su libro *El declive del hombre público*, ha denominado “civilidad”. Con ello ha querido expresar el hecho de que la esfera pública se constituye sobre relaciones impersonales que se contraponen frontalmente con aquellas propias de la comunidad o de la intimidad. Lo propio del espacio público es la formación de vínculos entre aquellos que no se conocen y que no aspiran a conocerse personalmente. Y es esto lo que caracteriza y, según la hipótesis de Sennet, amenaza a la asociatividad norteamericana. La capacidad de asociarse con extraños con el fin de beneficiarse mutuamente constituye el fundamento de un espacio público

⁸ Robert Putnam, *Making democracy work. Civic traditions in modern Italy* (1993), p. 88.

⁹ Debe hacerse notar, sin embargo, que la fortaleza del espíritu público de raíz asociativa ha sido puesta en duda reiteradamente, y que es muy común en la literatura política norteamericana de hoy en día una exhortación republicana, fundada en los deberes y obligaciones del ciudadano.

fuerte. Tal como lo ha puesto de manifiesto una rica discusión sociológica norteamericana, esta fortaleza se encuentra amenazada cuando —ya sea por añoranzas de la pequeña comunidad (*Gemeinschaft*), que sitúan la identidad por encima del interés, o ya sea por la búsqueda desesperada de relaciones íntimas (es típico lo ocurrido como consecuencia de la revolución divorcista norteamericana de los setenta), en que se privilegian las relaciones privadas donde la realización del ‘yo’ desplaza toda otra preocupación— la aptitud original para relacionarse con extraños se va diluyendo y la disposición pública se resiente¹⁰.

El conjunto de lo dicho respecto del *ethos* de la confianza queda claramente expuesto en el Cuadro N° 4, que muestra, con datos de la investigación chilena, la diferencia entre aquellos que confían y aquellos que no confían. La confianza social, en efecto, aparece significativamente vinculada con la percepción de responsabilidad y cooperación que existe en la sociedad y con una cierta facilidad en el trato con desconocidos, al tiempo que disminuye el sentimiento de alienación y lejanía respecto del espacio público y suscita una mayor lealtad democrática. La confianza social también mejora, aunque en forma menos perceptible, la confianza pública y se encuentra fuertemente asociada con la aptitud amistosa y asociativa.

La fortaleza de la sociabilidad

En contraste con el caso norteamericano, la magnitud y alcance de la asociatividad en nuestro país es particularmente baja. La asociatividad es la modalidad más exigente del vínculo con extraños, puesto que, a diferencia de la amistad y de la vecindad, es una relación difícilmente subsumible en el espacio doméstico. Si hay dificultades en el anillo más próximo de la relación con extraños —en la vecindad y la amistad—, con mayor razón aparecen en el contorno más lejano. Los datos comparados muestran, en efecto, diferencias apreciables entre ambos países en lo que cabe a la magnitud e intensidad de la actividad asociativa. En Chile aproximadamente la mitad de la población pertenece a alguna asociación, mientras que en Esta-

¹⁰ Éste es el diagnóstico del propio R. Sennet en *El declive del hombre público* (1978). También deben considerarse los trabajos de Robert Wuthnow que dan cuenta de la importancia que han adquirido los *support groups* en Estados Unidos, pequeñas asociaciones de apoyo emocional que ofrecen oportunidades de exposición del ‘yo’ en un ambiente de intimidad y amabilidad extraconyugal. Véase Wuthnow, *Sharing the journey: Support groups and America's new quest for community* (1994), y Wuthnow, *Acts of compassion: Caring for others and helping ourselves* (1991).

CUADRO Nº 4: ESTRUCTURA DE LA CONFIANZA: CHILE
(En porcentajes)

	Personas que confían	Personas que desconfían
<i>Actitud ante personas</i>		
Cree que las personas cumplen sus compromisos.	47	19
Cree que las personas ayudan a los demás.	43	16
<i>Aptitudes personales</i>		
Se siente cómodo realizando actividades con desconocidos.	70	46
No le cuesta ponerse de acuerdo para realizar cosas con otros.	80	62
Se siente cómodo cuando tiene que hablar en una reunión.	69	52
<i>Amistad</i>		
No tiene amigos.	11	34
<i>Política</i>		
Las personas con poder se aprovechan de personas como uno.	42	67
La democracia es preferible a cualquier forma de gobierno.	71	47
Está muy o algo interesado en política.	36	14
Se identifica con alguna posición política.	59	39
<i>Confianza pública</i>		
Gobierno	56	41
Parlamento	35	24
Justicia	30	23
Partidos políticos	23	10
Sindicatos	52	40
<i>Confianza social</i>		
Amigos	75	46
Compañeros de trabajo	34	14
Vecinos	24	14
<i>Participación como miembro</i>		
En al menos una asociación	61	44
En ninguna asociación	39	56

Fuente: Chile: encuesta DESUC, "Asociatividad" (1997).

dos Unidos esta cifra se eleva al 70%. Esta diferencia de alcance se hace más profunda al tomar en cuenta la intensidad de la participación: Estados Unidos arroja un promedio de 1,7 asociaciones por persona, mientras Chile tiene un promedio de solamente 0,7. Los contrastes más significativos se encuentran en las asociaciones religiosas (que no obstante son la principal fuente de actividad asociativa en ambos países): el carácter asociativo de la religiosidad norteamericana es bien conocido y se contrapone con la naturaleza más bien sacramental de nuestra experiencia religiosa, en especial entre los católicos, cuya tasa neta de asociatividad religiosa (proporción de católicos que participan en algún grupo o asociación afín, aparte de asistir a misa) es apenas de 12%, mientras que la de los evangélicos es de 38%¹¹. La asociatividad chilena es particularmente débil en el ámbito de la educación (en contraste con las poderosas Parents-Teacher Associations norteamericanas) y del trabajo, vale decir, en las áreas donde se organizan intereses colectivos, pero fracasa estrepitosamente en el ámbito de los intereses específicos o identidades que se organizan habitualmente en lo que se denominan clubes (“no sólo tienen asociaciones comerciales e industriales —decía Tocqueville— sino otras mil diferentes: religiosas, morales, graves, fútiles, muy generales y muy particulares”). Esta asociatividad de alcance y naturaleza modesta, espontánea y multifacética —que no obstante es el corazón de la aptitud propiamente asociativa, o sea, de la capacidad

CUADRO Nº 5: MAGNITUD DE LA ASOCIATIVIDAD: CHILE VS. EE.UU.
(En porcentajes)

Tipo de asociación	Chile 1997	EE. UU. 1974-1991*
Movimiento, iglesia o grupo religioso	14	36
Club, centro o liga deportiva	11	19
Sindicato	5	14
Centro de padres y asociación educativa	3	14
Asociación gremial o profesional	4	14
Clubes sociales o de fraternidad	1	10
Miembros de al menos una asociación	47	70
Promedio de asociaciones por persona	0,7	1,7

* Se compara con las 6 asociaciones con más miembros de los EE. UU.

Fuente: Chile: encuesta DESUC, “Asociatividad”; EE. UU.: *General Social Survey, 1974-1991*.

¹¹ Por contrapartida, los católicos participan mucho más en grupos de beneficencia y voluntariado, aunque dicha participación suele consistir más en donación de dinero que en dedicación de tiempo.

que cualquiera tiene de juntarse con otros para hacer algo— falta por completo en nuestro caso. Sólo el deporte, como es muy característico en Estados Unidos, aparece como una fuente de asociatividad relevante en esta dirección.

Las tasas netas de asociatividad muestran que la mayor parte de las personas realizan actividades pero lo hacen fuera de un marco asociativo. Sólo el deporte aparece como una actividad altamente asociativa (el 40% de los que han hecho deporte en el último mes lo hicieron en forma asociada), seguido de la religión (el 28% de los que han asistido a un oficio religioso en el último mes pertenece a alguna asociación afín). El grueso de la actividad se realiza fuera de un sustento asociativo, sea solo (como en el conocido estudio de R. Putnam “Bowling alone”, que se alarma de la cantidad de jugadores de bochas que lo hacen solos, o sea, fuera del tradicional encuadre asociativo del deporte norteamericano), sea con familiares, amigos y conocidos, vale decir, en los marcos de una sociabilidad natural. La desaparición del fundamento asociativo de la actividad no siempre significa la irrupción de una sociedad de masas, como advierten Putnam y otros antes que él (especialmente el pionero David Riesman en *The lonely crowd*), sino la fortaleza de las estructuras de sociabilidad que encuadran todavía el conjunto de las actividades que se realizan (se va a misa con la familia, se hace deporte con el hermano o el amigo, etc.).

La asociatividad se presenta, en efecto, en contraposición a la sociabilidad, puesto que requiere un cierto debilitamiento y erosión de las estructuras altamente inclusivas del espacio doméstico. Dicho de otra manera, el éxito asociativo norteamericano descansa justamente en que se trata de una sociedad que reconoce y sitúa a las personas en la posición de ‘individuos libres e independientes entre sí’, personas ‘que no deben nada a nadie; (y) no esperan, por decirlo así, nada de nadie’ y ‘que se habitúan a considerarse siempre aisladamente y se figuran que su destino está en sus manos’. Es precisamente este fundamento liberal de la sociedad norteamericana, que deshace y resta importancia a los vínculos naturales que caracterizan la sociabilidad doméstica, el que empuja hacia la asociación y hacia la relación con extraños. No es ninguna paradoja que individualismo y asociatividad convivan en un mismo marco social: cuando los vínculos que ligan originariamente la existencia con otros se resienten, es preciso instituir otros que los reemplacen y cuando el próximo no ofrece el soporte del vínculo social, es necesario encontrarlo en el extraño. El presupuesto del contrato y de la asociación es el individualismo y no hay nada de curioso en el hecho de que la sociedad norteamericana sea al mismo tiempo la más liberal y la más contractual y asociativamente organizada del mundo. De-

bajo de los marcos de la asociación sólo puede encontrarse una existencia solitaria e impotente (*'bowling alone'*), lo que es característico de una sociedad donde la sociabilidad ha dejado de ser, o nunca ha sido exactamente, un principio eficaz de organización y convivencia social.

Es este presupuesto liberal, que alienta el *ethos* asociativo norteamericano, el que falla por completo en nuestras sociedades. La intensidad de los vínculos familiares y la predisposición concomitante a permanecer entre conocidos configuran el cuadro exactamente inverso al que es el punto de partida de la asociatividad norteamericana: la posición original en nuestro caso es la de 'personas que le deben todo a alguien y esperan siempre algo de otros' y 'nunca se habitúan a considerarse aisladamente ni se figuran que su destino está en sus manos'. Las relaciones de dependencia personal, que caracterizan también los vínculos de servidumbre que estuvieron ausentes en Norteamérica (y que constituyen el núcleo de la interpretación toquevilliana de la especificidad norteamericana en relación con el mundo europeo), encuentran su posición original, sin embargo, en el seno de la familia. Es la potencia del vínculo familiar la que impide auto-comprender la existencia como un suceso individual y solitario que sólo puede trascender hacia la relación con extraños, vale decir con otros individuos igualmente solitarios. Y es también la intensidad de este vínculo lo que empuja constantemente a privilegiar la lealtad hacia el conocido antes que la confianza hacia el extraño.

A diferencia de la confianza, que descansa en un *ethos* de la responsabilidad individual centrado en el cumplimiento riguroso de la palabra empeñada, los vínculos familiares descansan sobre una lógica de reciprocidad, que constituye el modelo vinculante por excelencia de las sociedades simples y cerradas, vale decir, de las sociedades domésticas. En el núcleo de esta lógica de reciprocidad no se encuentra el compromiso personal con la promesa hecha, sino la potencia vinculante del acto de dar que obliga a recibir y devolver. En el caso de nuestra sociedad, donde predomina la dimensión de filiación (relación progenitor/hijo) por sobre la dimensión de la alianza (relación entre cónyuges), como definitoria de la estructura de la familia, es fácil comprender que la lógica de la reciprocidad predomine claramente sobre la lógica de la promesa que se cumple. Es de suyo comprensible que, mientras la conyugalidad descansa en el cumplimiento de una promesa contractualmente asegurada, la filiación descansa en un principio de reciprocidad que arranca del don recibido.

La filiación ofrece por ello, entre nosotros, el modelo de todas las relaciones sociales significativas: las personas se validan en tanto se hacen presentes, lo que significa, literalmente, 'en tanto recibimos algo de ellas'.

Ninguna relación puede fundarse en la promesa de un beneficio futuro, sino en la certeza del don recibido, que es la certidumbre que tiene el hijo respecto de sus padres. Conforme con este modelo, nuestras relaciones siempre intentan la cercanía, la proximidad o la familiaridad, vale decir, se abren hacia aquellos que están o pueden estar presentes y nos hacen o pueden hacernos un don. El éxito de nuestra cultura siempre ha consistido en su enorme habilidad para sociabilizar, para disolver la extrañeza y hacer conocido lo desconocido, lo que se reconoce en cosas tales como la facilidad con que cada cual se autopresenta como persona (dando su nombre y el de los suyos), en la naturalidad con que se solicita o da favores y en la legitimidad concomitante que tienen los servicios y prestaciones personales que despiertan tanta resistencia en otras culturas. También se manifiesta en la obstinación para ubicar a un tercero conocido cuando se cruzan dos personas extrañas entre sí, en el gusto por las relaciones de copresencialidad, de donde surgen la recurrencia de la hospitalidad, la comensalidad o la fiesta, y en la dificultad concomitante que nos caracteriza para levantarnos de la mesa y despedirnos. Respecto del extraño, sin embargo, o sea de aquel que no conocemos, puesto que nada nos ha dado y que permanece en esa posición, nos falta toda aptitud para sostener un vínculo razonable. El anverso de nuestra cultura, en efecto, es la indiferencia y hostilidad con que solemos tratar al que no aparece (actitud también que define la prevalencia del ‘pelambre’ que versa siempre sobre el conocido que está ausente), la dificultad insuperable para confiar y hacer algo en común con aquellos que no conocemos y nuestra especial ineptitud para sobrellevar o validar una existencia verdaderamente pública. Nuestro mundo en común suele ser un mundo de personas conocidas a las que podemos nombrar (o al menos ubicar, como se dice): es un mundo que se construye y ensancha conforme al modelo de la sociabilidad. Nada más distante que la inclinación norteamericana a traspasar la frontera de lo conocido y situarse en un mundo de extraños que caracteriza al modelo de la asociatividad.

La diferencia entre sociabilidad y asociatividad debe ser bien comprendida, puesto que a menudo se la confunde con la distinción clásica —que remonta a la filosofía hegeliana de la conciencia— entre ‘comunidad’ y ‘sociedad’. La sociabilidad, y en particular el modelo en el cual reposa esencialmente, que es la familia, no responde al modelo de la ‘comunidad’ (*Gemeinschaft*), vale decir, no tiene ni está constituida en un principio de identidad, en un cuerpo de creencias y valores comunes hacia los cuales las conciencias apuntan de modo unánime. Lo conocido no es lo parecido. Pocas instituciones, en efecto, absorben tanta diferencia como la

familia, como lo muestra la experiencia corriente de cada cual. La razón de ello es que la eficacia vinculante de la presencia y del don es de naturaleza prerreflexiva: ambas cosas sitúan constantemente el vínculo por debajo de la conciencia que cada cual tiene del mundo y ningún requerimiento identitario es necesario para validar una relación en este ámbito (en el sentido corriente en que un regalo es aceptado y conserva su carácter vinculante, quienquiera sea el que lo haya dado). Por esto mismo, el extraño no es tampoco un enemigo, vale decir, alguien al que se le pueda identificar como contrario o diferente, sino exactamente un desconocido, alguien al que no se puede identificar puesto que no se ha hecho presente. La indiferencia y en ocasiones la hostilidad hacia el extraño no expresan ninguna animadversión o rechazo culturalmente fundado. La sociabilidad no tiene ‘espíritu’ (*Geist*) como no sea el “espíritu del donante”, según la famosa definición que M. Mauss hiciera de la naturaleza del don. Con esta precisión deben evitarse muchas confusiones: la sociabilidad que caracteriza nuestras relaciones está muy lejos de la clausura e intransigencia comunitaria con que muchos cometen el abuso de identificar al espíritu familiar. Por el contrario, la sociabilidad es un principio de apertura y trascendencia social que está contenido como la cualidad propia de lo que llamamos una ‘condición sociable’, que se define justamente por la aptitud de hacer conocido lo desconocido. Sociabilidad y comunidad no tienen por ello nada en común: la sociabilidad es propiamente la habilidad y capacidad de fundar vínculos fuera de todo marco identitario, incluso a pesar de las diferencias de motivación, opinión o valores que puedan prevalecer entre las personas, y escapa por completo a la lógica comunitaria que se complace sólo en lo que es afín, concordante o semejante.

La sociabilidad, tanto como la asociatividad, son por ello modos de resolver y enfrentar el problema de la extrañeza: en un caso, dicha condición de extrañeza se mantiene y los vínculos se sostienen en la confianza; en otro, es imperioso disolver esa condición para sostener un vínculo aceptable, cosa que se consigue mediante el recurso de la familiaridad. La sociabilidad adolece de evidentes problemas de escala, puesto que la probabilidad de hacer conocido lo desconocido es baja, lenta y costosa, y su alcance es, por ende, limitado. La intensidad de las relaciones sociales menoscaba constantemente su extensión. La sociabilidad tiende a estabilizarse y acotarse al campo de los ya conocidos (como en el dicho ‘más vale diablo conocido que santo por conocer’). La asociatividad, en cambio, es capaz de sortear con mayor éxito los límites de la escala doméstica puesto que produce vínculos de menor intensidad, vale decir, que comprometen

menos a las personas (es la razón por la que la confianza tiene mayor rendimiento funcional que el don). Ambos principios, sin embargo, están continuamente socavados por el aumento de la complejidad social que exige vínculos de todavía mayor generalidad y abstracción. La fascinación que ejerce en muchos el problema de la confianza pública y social tiene que ver con los problemas de escala que enfrenta el modelo de la sociabilidad que muchas veces se revela impotente para organizar los espacios más amplios y heterogéneos de la convivencia social (los comportamientos en la urbe, por ejemplo, o las lealtades institucionales en un contexto postpopulista en que se desvanece el paternalismo clásico de las relaciones políticas). Todo ello, sin embargo, no debe descuidar el hecho de que la confianza es una disposición culturalmente arraigada que pertenece a una modernidad de cuño liberal en la que nunca hemos vivido realmente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Centro de Estudios Públicos (CEP)/PNUD. "Estudio nacional de opinión pública, junio-julio 1997. Tema especial: Seguridad humana". *Documento de Trabajo* N° 279 (abril 1998), Santiago, Centro de Estudios Públicos.
- Converse, Ph.; et al. *American social attitudes. Data sourcebook, 1947-1978*. Harvard University Press.
- DESUC. "Encuesta metropolitana de asociatividad". Santiago, Instituto de Sociología de la P. Universidad Católica de Chile, 1997.
- . Encuesta de opinión pública 1998. Instituto de Sociología, P. Universidad Católica de Chile.
- /COPESA. Encuestas de opinión pública (1995, 1996). Instituto de Sociología, P. Universidad Católica de Chile.
- De Tocqueville, Alexis. *La democracia en América*. II parte. Fondo de Cultura Económica, 1957.
- Luhmann, Niklas. *Confianza*. Anthropos y Universidad Iberoamericana, 1996.
- National Opinion Research Center, University of Chicago. *General social surveys, 1972-1976: Cumulative codebook*.
- Niemi, Richard G. *Trends in public opinion: A compendium of survey data (1964-1968)*. Nueva York: Greenwood Press, 1989.
- Putnam, Robert. "Bowling alone: Democracy in America at the end of the twentieth century". 1995.
- . *Making democracy work. Civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press, 1993.
- Sennet, R. *El declive del hombre público*. Barcelona: Ed. Península, 1978.
- Silver, Allan. "Friendship in commercial society: Eighteenth-century social theory and modern sociology". *American Journal of Sociology*, Vol. 95, N° 6 (1990).
- Van Deth, Jan W. (ed.). *Private groups and public life. Social participation, voluntary associations and political involvement in representative democracies*. Londres y Nueva York: Routledge, 1997.

Wuthnow, Robert. *Sharing the journey: Support groups and America's new quest for community*. Nueva York: The Free Press, 1994.

———. *Acts of compassion: Caring for others and helping ourselves*. Princeton University Press, 1991. □