

Carlos Rodríguez, doctor en Economía de Cambridge, propone este test rápido

Cinco preguntas directas para saber si confía en sus vecinos

El investigador dice que tener buena relación con ellos mejora la calidad de vida. "No estamos hablando de que sean nuestros amigos íntimos", dice.

DAVID AGUAYO

“Los vecinos son *familiar strangers* (familiares extraños). No son nuestros amigos ni tenemos un vínculo sanguíneo con ellos, pero son personas que vemos habitualmente y con quienes tenemos la opción de crear relaciones sinérgicas o de beneficio mutuo”, describe Carlos Rodríguez, doctor en Economía de la Universidad de Cambridge y director del Centro de Investigación en Complejidad Social (CICS) de la Universidad del Desarrollo.

Rodríguez destaca que se pueden potenciar “estructuras de coproducción” como coordinar un grupo de seguridad vecinal o de transporte colectivo por turnos. También para pedir pequeños préstamos ante un imprevisto. Un caso que hasta dio para una rutina de TV: “¿Me convida una taza de azúcar?”. Justamente eso simboliza una buena relación en comunidad.

“En Estados Unidos, por ejemplo, existe una cultura de acogida al vecino: lo reciben cuando llega a una nueva comunidad e incluso está esa imagen de la torta de bienvenida. Allí todos tienen las llaves por si hay una emergencia y los niños se quedan con sus vecinos si no están los papás”, ejemplifica.

El arquitecto Ernesto López, investigador del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (COES) y académico de la Universidad de Chile, explicó que la confianza entre vecinos es fundamental para mantener una sociedad cohesionada. La gente necesita poder confiar en sus vecinos, porque el espacio residencial es donde las personas pasan la mayor parte de sus vidas.

“Apego, compromiso mutuo y confianza entre vecinos permiten que exista una interrelación virtuosa entre las personas. Incluso permite que surjan valores y normas legitimadas por la comunidad, que al final son las que mantienen los barrios vivos y mejoran la calidad de vida de sus habitantes”, destaca López.

Cinco preguntas

Rodríguez propone un rápido cuestionario de cinco preguntas sencillas y directas para saber si usted confía o no en sus vecinos (ver ilustración). Una de ellas: “¿Le pasaría un juego de las llaves a su vecino del lado?”

-¿Por qué esas preguntas, profesor?

“Las preguntas muestran qué tan dispuesto está uno a exponerse a un riesgo con los vecinos. Imagina si les paso las llaves y las ocupan para sacarme algo. Pero también son todas preguntas que si se responden en positivo abren la po-



Rodríguez es economista y estudia las bases biológicas y culturales de la cooperación entre las personas.

sibilidad de construir una relación colaborativa. Si le paso las llaves a mi vecino y él me las pasa a mí, se nos multiplican los recursos para combatir una situación de emergencia, por ejemplo.

-Igual puede ser complicado para algunos pasarles las llaves a los vecinos.

-Claro. Por eso lo primero es conocer al vecino. Es lo que se necesita para construir cualquier relación de confianza. A los desconfiados les recomiendo que creen miniinstancias para que puedan ir conociendo poco a poco a sus vecinos sin exponerse tanto.

-¿Un ejemplo?

-A lo mejor entregar las llaves al vecino no sea lo primero que hay que hacer, pero sí podemos pedirle que vea la casa cuando uno salga o que riegue de vez en cuando el patio delantero. Son instancias intermedias que sirven para empezar a crear una relación de mucha confianza. No le voy a pedir la taza de azúcar o cinco lucas para el gas si no le tengo confianza. En una frase: hay que dejar que el vecino deje de ser un extraño para nosotros.

-No hay para que ser amigos íntimos, entonces.

-Exacto. No estamos hablando de que los vecinos sean nuestros amigos íntimos de toda la vida. La idea es con-

fiar en una persona a la que conozco, que le puedo pedir ciertos favores y con la que comparto en ciertos momentos. Están un anillo afuera de mis amigos centrales, pero podemos desarrollar con él relaciones sinérgicas o de colaboración, porque al final convivimos en el mismo espacio público.

-¿Qué les decimos a quienes dicen que no necesitan de sus vecinos?

-Que con ese pensamiento se están perdiendo oportunidades para que su vida mejore. Está bien. Esa persona puede decir “yo me las arreglo”. Pero ese es un modelo individualista, marcado por la desconfianza y muy ineficiente. Tener buenas relaciones con el resto permite que pueda tocarle la puerta al vecino cuando necesite ayuda. Esas relaciones mutuas y cooperativas mejoran la calidad de vida. Puede ser que tenga sentido esa mirada individualista cuando no se confía en el resto, pero su vida sería incluso más eficiente con una relación de confianza con los vecinos.

¿CONFÍA EN SUS VECINOS?

- ¿Le pasaría un juego de las llaves a su vecino del lado? Sí No
- ¿Conoce el nombre de tres vecinos? Sí No
- Si la música está muy fuerte, ¿(a) le tocaría la puerta para pedirle que la baje o (b) llamaría a Carabineros directamente? a) b)
- Le faltan \$5.000 para pagar el gas, ¿se siente con la confianza para pedirle al vecino? Sí No
- ¿Le diría a sus hijos que lo esperen en la casa de los vecinos si tiene que quedarse más tarde en el trabajo? Sí No

Mucha ley

► Carlos Rodríguez explica que existe otro factor que altera la confianza con los vecinos: creemos tanto en la ley como generador de orden social que abusamos de ella.

“La ley tiene beneficios cuando tiene que ver con proteger de actos delictuales, por ejemplo. Pero cuando se ocupa para manejar relaciones de convivencia entre vecinos atrofia las capacidades colaborativas que se pueden dar en esa comunidad”, asegura.

Rodríguez añadió que ese abuso de la ley queda en evidencia cuando hay ruidos molestos y los vecinos optan por llamar de inmediato a Carabineros o al conserje, en el caso de los edificios.

“Vemos a nuestros vecinos como extraños y para nosotros las relaciones con los extraños son a través de la ley”, cuenta.