

Someone To Talk To (“Alguien con quién hablar”)

José Luis Molina
Miranda Lubbers¹

Universitat Autònoma de Barcelona

RESEÑA

Small, M. L. (2017). *Someone To Talk To*. Oxford: Oxford University Press. 274 pp.

Quién haya leído a Mario Small podrá reconocer en este nuevo libro su estilo inconfundible de hacer fácil lo difícil, de explicar historias aparentemente sencillas de personas comunes que sin embargo desafían nuestra comprensión del mundo y nos permiten entender mejor el tema que nos ocupa, las relaciones de confianza en este caso. En este libro Mario Small es de nuevo fiel a su estilo desafiando el sentido común y reivindicando la importancia de las prácticas relacionales frente a las estructuras.

Que las relaciones de confianza (o el apoyo emocional si se prefiere) son fundamentales en todos los ámbitos de la actividad humana, es algo que queda fuera de toda duda. Sin embargo, la literatura científica ha asumido que estas relaciones de confianza se producen de manera natural con personas cercanas emocionalmente, o, en la jerga de redes, con los “lazos fuertes” (Granovetter, 1973; 1983). ¿Con quiénes se pueden desahogar las preocupaciones que conlleva la vida si no es con estos lazos fuertes e íntimos? Puro sentido común. Tanto, que nunca se ha puesto a prueba.

Por este motivo, cuando se propuso medir redes “nucleares”, es decir conjuntos de lazos íntimos, en la encuesta General Social Survey (GSS) en 1985 -una encuesta administrada regularmente a una muestra representativa de los EUA desde 1972- esta medida se centró en las relaciones de confianza. En particular, se incluyó una única pregunta (el “generador de nombres”) a propuesta de Ronald Burt: “En ocasiones se suelen discutir asuntos importantes con otras personas. En los últimos seis meses, ¿con qué personas ha discutido temas importantes para usted?”. A partir de la GSS, este name generator se utilizó en otras grandes encuestas.

Los lazos mencionados por los encuestados se interpretaron como lazos íntimos. Por ejemplo, en un polémico estudio que comparó los resultados obtenidos entre 1985 y 2004 (McPherson, Smith-Lovin, & Brashears, 2016), se argumentó que “(...) estas respuestas nos dan una ventana a un conjunto importante de personas cercanas y contactadas rutinariamente, que forman el círculo social inmediato de nuestros encuestados” (p. 356).

En su libro, Mario Small cuestiona esta suposición tan generalizada en toda la investigación sobre redes personales nucleares, o “core discussion networks”. Aunque admite que es “matemáticamente conveniente y teóricamente elegante” (p. 19) suponer que los humanos tenemos un conjunto delimitado y estable de personas en quién confiar del cual se selecciona la persona adecuada cada vez que surge la necesidad, presenta varias razones por ser escéptico.

En primer lugar propone que en lugar de generar primero los nombres de las personas en las que se confía generalmente para luego, si cabe, preguntar por el tipo de preocupaciones (las redes por delante de las preocupaciones), la forma más adecuada de proceder es justo la contraria: identificar las preocupaciones reales en primer lugar y después preguntar con quién se han comentado (las preocupaciones por delante de las redes). Este método lleva a resultados equiparables con los obtenidos en el campo de la fiabilidad de la memoria de las relaciones sociales (Bernard & Killworth, 1977; Molina, McCarty, Aguilar, & Rota, 2007), a saber que aproximadamente la mitad de las relaciones percibidas no cuadran con la práctica observada.

Con el ánimo de investigar con qué personas se habla en el caso de que surja una preocupación real, Small realizó un estudio con métodos mixtos. Por un lado, realizó una investigación cualitativa con estudiantes universitarios de nivel de Máster y doctorado de primer año. Este colectivo experimenta un cambio vital (la "transición" a un programa universitario con altas expectativas), que es una fuente de estrés que conlleva necesidades de apoyo de todo tipo, incluido el emocional. Estudiando la evolución de las redes de apoyo de estos estudiantes de tres departamentos diferentes en un periodo de dos años, Mario Small puede observar cuáles son los cambios entre los proveedores de apoyo emocional, así como las razones aducidas por sus protagonistas - preguntar por estas razones es un ejercicio que se mostrado fecundo en otras ocasiones (Maya-Jariego & Holgado, 2005).

Por otro lado, para ver si las observaciones realizadas con este colectivo son empíricamente generalizables, realizó dos grandes encuestas, cada una con aproximadamente 2.000 personas, una entre universitarios y otra en la población general. Examinemos los hallazgos derivados de este estudio.

ALGUIEN CON QUIÉN HABLAR

En su estudio, Mario Small mostró que el 45% de las confidencias se realizaron con lazos débiles, en contra de la predicción de la teoría y del sentido común. Además, encontró que los lazos de confianza eran poco estables en el tiempo. Efectivamente, una cosa es lo que los informantes nombran o recuerdan cuando se les hace una pregunta general, y otra en quiénes realmente confían problemas personales.

Las razones de por qué confiar en extraños o al menos en simplemente conocidos son variadas. La primera de ellas es la prudencia. A pesar de que confesar una preocupación implica exponer una debilidad y por tanto mostrar una vulnerabilidad, confiar en lazos fuertes no siempre es una buena idea. De hecho, en ocasiones se evitan deliberadamente. Los lazos fuertes son por definición cohesivos y están ordenados en una serie de roles que pueden imponerse al rol deseado: simplemente alguien con quien hablar, con quien desahogarse. Por el contrario, una confianza a la persona equivocada puede tener como consecuencia que se entere todo nuestro círculo próximo de nuestro problema, lo que puede llevar a recriminaciones, o, todavía peor, a soluciones no deseadas. Estos roles son asumidos normalmente por esposos, esposas, padres y madres y otros familiares cercanos.

Entonces, si hay temas de los que no puedo hablar con mis contactos íntimos, ¿con quién los hablo? Y es aquí, donde las personas contemplan su círculo más amplio de conocidos. Los conocidos no son menos similares a nosotros que los lazos fuertes, un reciente descubrimiento que también contradice la teoría, la cual asumía más diversidad en los lazos débiles (DiPrete, Gelman, McCormick, Teitler, & Zheng, 2011). Por lo tanto podemos empatizar con personas con las que compartimos bien atributos (estudiantes de primer año), bien situaciones (presión para enviar un proyecto en la fecha límite), bien posiciones equivalentes en la micro-estructura social (director/a de tesis). Estas similitudes constituyen la base que puede favorecer relaciones de confianza, nunca exentas de ambigüedad por otro lado, pues los roles con los que nos relacionamos con los demás pueden ser conflictivos (colaboradores pero también competidores, por ejemplo).

Otra razón de por qué confiar en conocidos es la casualidad: Las personas estaban allí cuando se les necesitaba. En este sentido, las instituciones también juegan un rol importante en las estructuras de socialización en general y en las redes de confianza en particular al establecer no solamente los espacios, sino los tiempos y los tipos de interacción (Small, 2009). Así, muchas relaciones están mediadas por instituciones en diferentes grados.

Otra importante observación de este libro es que no existe una única racionalidad acerca de cómo se elige a un confidente, sino que a menudo se ponen en juego diferentes procesos cognitivos los cuales pueden implicar una acción deliberada, incidental o espontánea. Los confidentes estaban allí, o eran suficientemente empáticos y parecían querer escuchar, o eran simplemente alguien con quien hablar.

PROPOSICIONES TEÓRICAS

De las observaciones, Mario Small induce un conjunto de proposiciones teóricas. Veámoslas:

1. Cuando uno tiene que decidir en quién confiar sobre un asunto, considera no sólo los lazos fuertes sino también un gran círculo de lazos débiles rutinarios;
2. Para la selección de un confidente, se considera no tanto la fuerza del lazo, sino las expectativas inherentes y la capacidad de empatizar;
3. No todas las decisiones de confiar en alguien se toman según el mismo proceso cognitivo.

CONCLUSIÓN

Con este libro, Mario Small muestra de nuevo su capacidad de cuestionar las suposiciones más importantes del análisis de redes personales. Esta vez, nos enseña la importancia de mirar más allá de los lazos fuertes y contemplar también las relaciones débiles, un área escasamente investigada. El libro es también una reivindicación de los detalles de la investigación cualitativa sobre las elegantes estructuras relacionales. En una era de "big data", Mario Small centra la atención de nuevo en significado de los lazos sociales y en los elementos humanos que son indispensables para entender el comportamiento de las personas en red, el *networking*. Así, observando lo micro, genera conocimiento en realidad sobre la estructura social de las sociedades contemporáneas.

El libro presenta un excelente ejemplo de cómo hacer buena investigación y al mismo tiempo comunicar los resultados de una forma accesible y amena. Esta capacidad de iluminar los detalles de las relaciones sociales en la vida cotidiana y conectarlos con teorías sobre la estructura social hacen de Mario Small un verdadero teórico de las redes personales.

REFERENCIAS

- Bernard, H. R., & Killworth, P. D. (1977).** Informant Accuracy in Social Network Data II. *Human Communication Research*, 4(1), 3-18. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.1977.tb00591.x>
- DiPrete, T. A., Gelman, A., McCormick, T., Teitler, J., & Zheng, T. (2011).** Segregation in social networks based on acquaintanceship and trust. *American Journal of Sociology*, 116(4), 1234-1283. <http://doi.org/https://doi.org/10.1086/659100>
- Granovetter, M. S. (1973).** The Strength of Weak Ties. *The American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.
- Granovetter, M. S. (1983).** The strength of weak ties: A network theory revisited. *Sociological Theory*, 1, 201-233. <http://doi.org/10.2307/202051>
- Maya-Jariego, I., & Holgado, D. (2005).** Lazos fuertes y proveedores múltiples de apoyo: comparación de dos formas de representación gráfica de las redes personales. *Empiria. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, 10, 107-127.
- McPherson, M., Smith-Lovin, L., & Brashears, M. E. (2006).** Social Isolation in America: Changes in Core Discussion Networks over Two Decades. *American Sociological Review*, 73(6), 353-375. <http://doi.org/10.1177/000312240807300610>
- Molina, J. L., McCarty, C., Aguilar, C., & Rota, L. (2007).** La estructura social de la memoria. In L. Carlos (Ed.), *Interacción, redes sociales y ciencias cognitivas*. Barcelona: La Razón Áurea.
- Small, M. L. (2009).** *Unanticipated Gains: Origins of Network Inequality in Everyday Life*. Oxford: Oxford University Press.

Enviado: 04-05-2018

Aceptado: 04-05-2018

