

Redes. Revista Hispana para el Análisis de
Redes Sociales

E-ISSN: 1579-0185

revista-redes@redes-sociales.net

Universitat Autònoma de Barcelona
España

Degenne, Alain

Tipos de interacciones, formas de confianza y relaciones

Redes. Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales, vol. 16, junio, 2009, pp. 63-91

Universitat Autònoma de Barcelona

Barcelona, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=93112850003>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Tipos de interacciones, formas de confianza y relaciones

Alain Degenne – CNRS¹

Resumen

Existe una distancia importante entre la complejidad de las relaciones sociales, que son historias compuestas de interacciones múltiples, y la pobreza de los modelos de relación de los que se ocupa el análisis de las redes sociales. Volviendo a partir de las interacciones reconoceremos cuatro grandes categorías de formas fundadas en el análisis del modo de regulación. Examinaremos, entonces, una hipótesis sobre la distribución de las interacciones en las relaciones.

Palabras clave: confianza – interacciones – regulación – relaciones.

Abstract

There is an important gap between the complexities of social relations, which are histories made of multiple interactions, and the poverty of relations models in social network analysis. In this article, I start with interactions for distinguishing four categories of forms, which are base on the analysis of the mode of regulation. I then examine a hypothesis on the distribution of interactions in the relations.

Key words: trust – interactions – regulation – relations.

1. Introducción: el tema de la confianza

En este apartado intentaré entender por qué los sociólogos han aceptado tan fácilmente en sus análisis de relaciones el modelo del gráfico, que resulta bastante reductor en relación a la complejidad de las relaciones, que son finalmente historias que toman sentidos variados y variables en el curso del tiempo. Los resultados más importantes del análisis de redes sociales conciernen, en efecto, a redes completas de una sola relación, a menudo no orientadas. Estos resultados no son menores, constituyen un conjunto de conocimientos en continua y rápida evolución; pero quien se haya confrontado alguna vez a la tarea de modelizar relaciones concretas ha debido enfrentarse a la inevitable dificultad de traducirlos a la forma de un gráfico.

Podría responderse que, como se ha hecho a menudo, el modelo del gráfico ha sido usado por su disponibilidad y porque su empleo es relativamente bien conocido. Podría responderse también que si se encuentran propiedades importantes basándose en un modelo, aunque sea simplificador, se presume que posee

¹ Enviar correspondencia a: Alain Degenne [adegenne@wanadoo.fr].

propiedades sociológicas importantes. Todo esto es sin duda cierto pero no debe impedirnos tratar de ir un poco más lejos y ver en qué medida podría darse cuenta de la complejidad de los hechos de una forma mejor.

El desarrollo de los métodos de análisis de redes completas resalta distintas ideas: centralidad, equilibrio, cohesión, equivalencia estructural, equivalencia regular, etc. Dentro de este conjunto, la equivalencia ocupa un lugar privilegiado ya que apela a conceptos fundamentales de la sociología.

Me parece interesante introducir aquí un paralelismo con las nociones de relaciones en lingüística. Se distinguen las relaciones horizontales (eje sintagmático) y las relaciones verticales (eje paradigmático). Saussure habla de "relaciones sintagmáticas" y de "relaciones asociativas" (Saussure 1969 [1915]). El sintagma es un grupo de palabras que forma una unidad de sentido, por ejemplo: "hace buen tiempo". Es necesario que estas palabras se encuentren reunidas para obtener el sentido buscado. Como la frase es lineal y las palabras aparecen una tras la otra, se habla de eje horizontal. Las palabras no son intercambiables, es su combinación la que produce el sentido.

Sin embargo, podría haber dicho "hace mal tiempo". Las palabras "buen" y "mal" aparecen entonces como alternativas dentro de este sintagma. Desde el punto de vista de la estructura de la lengua, son intercambiables; no desde el punto de vista del sentido, desde luego. Se habla de eje vertical en referencia a la representación de estas asociaciones, como se ve aquí.

	Mal	
Hace	Buen	Tiempo

En las redes, se dice que los individuos son equivalentes si poseen las mismas relaciones con otros. Estos individuos son como las palabras "buen" y "mal", que se encuentra en la misma relación con "hace (...) tiempo". Si examino, por ejemplo, una red de cooperación en una empresa, dos individuos serán equivalentes si cooperan con las mismas personas, lo que no significa que cooperen entre ellos. Como es raro que dos personas posean exactamente las mismas relaciones con los demás, se opera más bien esta noción en la forma de un índice que mide el grado de similitud entre las dos redes individuales. Se habla en este caso de equivalencia estructural. En relación a su entorno, las personas fuertemente equivalentes son, entonces, intercambiables, como "buen" y "mal" son intercambiables en la frase

propuesta. Se podría entonces emplear el término “equivalencia” para las palabras que se encuentran en una misma relación de asociación y decir que son estructuralmente equivalentes en la frase.

El eje sintagmático es el de cooperación. Éste relaciona “hace” con “buen” y “tiempo” y así se crea una nueva entidad, una frase.

En la sociedad existen casos en que el eje sintagmático es fundamental. Se trata de interacciones que se pueden calificar de “correlativas”, tomando prestado el término a Ossowski (1971), es decir, interacciones en las que los actores se encuentran en roles complementarios. El profesor y el alumno, el médico y el paciente, etc. No hay profesor sin alumno, ni médico sin paciente. Se trata entonces de una repartición de roles en la interacción que crea clases correlativas.

Se ve entonces que incluso si, formalmente, puede encontrarse un parecido entre una interacción de cooperación entre obreros o empleados y una interacción entre un médico y un paciente o entre un profesor y su alumno, porque se parecen en un plano sintagmático, su orientación es muy distinta y esto no debe ser descuidado. Su modo de regulación no es el mismo, son formas de interacción diferentes.

En este caso, el eje sintagmático se vuelve muy importante dado que es la interacción la que produce un hecho social nuevo (el cuidado médico, la enseñanza). Los dos pares en esta interacción no son intercambiables. El eje paradigmático, aquél de la equivalencia es igualmente muy importante para el sociólogo, define las clases correlativas: los médicos por un lado, los pacientes por otro, los alumnos, los profesores. La lengua da así cuenta de esta importancia ya que crea palabras específicas para designar la posición de los individuos en las interacciones. En general, en el caso de la cooperación, esto no es así, los actores no son identificados. Notemos igualmente que la competencia sólo es posible entre individuos equivalentes. Los alumnos pueden estar en competencia entre ellos, los profesores también, pero los alumnos no pueden estar en competencia con los profesores. Cuando se pide un consejo, los que lo dan pueden estar en competencia, los que lo reciben también, pero los que lo dan no pueden competir con los que lo reciben.

Si al empezar he empleado el término “relación”, es porque es el empleado por todos, pero intentaré precisar un cierto número de aspectos y esto exige una aclaración del vocabulario. Utilizaré el término interacción para designar un intercambio elemental, de corta duración y que representa una unidad de acción.

Emplearé el término relación para designar un conjunto de interacciones entre las mismas personas en el curso del tiempo.

Sólo nos interesaremos por las interacciones que ambos pares aceptan. Esto excluye entonces los casos de violencia pura donde una de las partes es físicamente forzada, secuestrada, por ejemplo o conducida a la esclavitud contra su voluntad.

¿Quién dispone del poder de definir las condiciones en que se desarrollará una interacción? La pregunta es esencial. Estas condiciones pueden ser negociadas con rigidez o bien estar totalmente predefinidas. Es bastante conocida, por ejemplo, la diferencia entre las condiciones en que se efectúan las compras en Europa, donde la mayor parte de los precios son fijos y no negociables, y en ciertos países de África donde la negociación es una regla. Podemos citar otras circunstancias: el encuentro entre jefes de Estado es objeto de minuciosas negociaciones, así como lo es el intercambio de prisioneros entre partes beligerantes. En cambio, las interacciones en un proceso judicial o aquellas que se dan entre los profesores y los alumnos de una escuela obedecen a reglas predefinidas. En ese caso, es la organización la que prima.

Toda negociación conlleva un costo, aunque sólo se trate del tiempo que exige. Fijar las reglas puede entonces tener el objetivo de minimizar los costos de la transacción. Un ejemplo simple, aunque pueda parecer banal, es la definición en el código de circulación del lado de la carretera en el que se debe conducir. Si no existiera ninguna regla, los automovilistas se verían obligados a detenerse cuando quisieran cruzarse, para decidir por qué lado van a circular.

Coleman (1990) toma el ejemplo de un fumador y un no fumador que se encuentran en la misma sala. Examinemos lo que sucede de acuerdo con si el fumador o el no fumador piensan detentar el derecho a definir cómo deben ser las cosas.

Caso	¿Quién tiene derecho?		Acción
	Punto de vista del fumador	Punto de vista del no fumador	
1	Fumador	Fumador	El fumador enciende un cigarrillo. No ocurre nada.
2	Fumador	No-fumador	El fumador enciende un cigarrillo, el no fumador protesta.
3	No-fumador	Fumador	El fumador no fuma o pide permiso para hacerlo y el no fumador le responde que puede hacerlo sin pedir permiso.
4	No-fumador	No-fumador	El fumador no fuma o pide permiso que puede serle concedido o no.

En 1960, la situación 1 era la más usual. Hoy, nos encontramos casi sistemáticamente en la situación 4 ya que la ley ha remplazado a la negociación al fijar en qué condiciones se puede o no fumar en público. Mientras que en el ejemplo de Coleman los actores se encuentran en una lógica de confrontación, en la realidad actual, ha aparecido una regla que se impone a todos. La organización ha anticipado la confrontación.

Fijar las reglas es interesante cuando la situación de interacción va a reproducirse, bien porque las dos personas están destinadas a volver a verse, como en el caso de la repartición de las tareas domésticas en una pareja, o bien porque involucra a personas diferentes que se encontrarán en situaciones idénticas, como en el caso del código de circulación o entre un comprador y un vendedor de un almacén.

Las reglas también pueden tener el objetivo de mantener la diferencia de roles o de estatus: un militar debe saludar a su superior, ninguna negociación es posible al respecto.

Vemos así aparecer un criterio fundamental en el análisis de las interacciones: ¿en qué medida el comportamiento del otro es previsible? Si lo es totalmente, aunque la situación no nos sea favorable, podemos aceptarla. Si no es previsible, es necesario que otras consideraciones inciten a aceptar la interacción en estas condiciones.

Sabemos de situaciones muy artificiales, como los juegos o los deportes formales. En esos casos, las interacciones se efectúan en un marco muy codificado, desprovisto de toda ambigüedad. Es la condición para que el juego sea aceptado por todos y es la condición para que el deporte conserve sus calidades de espectáculo universal (Parlebas, 1986).

El intercambio económico ha suscitado numerosos trabajos y reflexiones teóricas.

Imaginemos que nos encontramos en la calle o en el metro. Alguien se acerca a una persona y le ofrece a un reloj que presenta como un Cartier por algunas decenas de euros. La persona tiene dos razones para desconfiar: por un lado, puede temer que el reloj sólo sea una imitación, por otro lado, puede temer que, si se trata realmente de un reloj de valor (robado, por ejemplo), el vendedor pueda tomar el dinero y huir sin entregar el reloj. El vendedor tampoco tiene razones para confiar en el comprador. Si este se ve atraído por este tipo de transacción, es porque no es muy honesto. Puede entonces temer que éste se escape con el reloj sin pagarlo. En ese caso, no posee muchos recursos para detenerlo. Las condiciones son tales que uno y otro estarán a la defensiva. La confianza no primará. Este tipo de situación es conocido bajo el nombre de "dilema del prisionero". En teoría, sólo puede resolverse si la situación se repite indefinidamente hasta que los actores se tengan confianza. Pero ningún intercambio se repite indefinidamente.

Entonces, ¿por qué los intercambios usuales en el comercio no se ven impregnados de la misma desconfianza? Porque los comerciantes se encuentran asumiendo el rol de comerciantes honestos y su reputación depende de la perennidad de la actividad que ejercen. Esto es sabido por los compradores, que tienen así razones para poder confiar. No se trata entonces de dos personas concretas que confían una en la otra, sino de una que ocupa el rol de comprador y de otra el de vendedor y esta interacción sí se reproduce indefinidamente.

Esto no significa que los dos actores estén en una condición de igualdad y que posean un nivel de información igual sobre las condiciones de la interacción. Akerlof (1970) toma como ejemplo el caso de la compra de un coche de segundo mano. Es claro que si el comprador no es un especialista, no sabrá detectar los defectos ocultos del vehículo. Temerá entonces, pagar mucho por el automóvil. En estas condiciones, su interés consiste en no pagar mucho e inclinarse por la compra de un vehículo de bajo precio; a menos que sea estafado, el precio no será tan bajo). El vendedor, por su parte, si supone que todos los compradores tienen ese

razonamiento no le interesará tener vehículos de calidad que deba ofrecer a un precio alto y que no conseguirá vender. Se inclinará, entonces, por tener vehículos de baja calidad. De hecho, eso no es lo que sucede. Los vendedores ofrecen buenos coches y los clientes los compran. Numerosas reglas han sido definidas para esclarecer este tipo de mercado. Sin embargo, diversos estudios han mostrado que, en situaciones en que la información entre los actores es muy desequilibrada, los compradores prefieren encontrarse frente a personas con quienes poseen una relación previa, no comercial (familiar, de amistad, etc.). Entonces se produce una importación de cierta forma de confianza no comercial a la transacción.

En la siguiente sección, exploraremos diferentes situaciones de interacción, de manera que podamos distinguir las diferencias fundamentales en el origen de la confianza que permite que se dé la interacción. Esto permitirá mostrar cómo las relaciones, vistas como sucesiones de interacciones, entremezclan distintos tipos de interacciones y favorecen el refuerzo de algunas de ellas.

2. Las interacciones correlativas

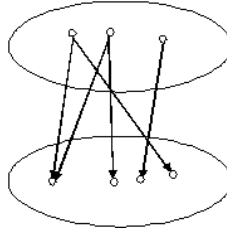
Volvamos a las interacciones correlativas, es decir, aquellas en las que los pares no son individuos semejantes puestos en una situación particular, sino individuos que se definen por el rol que ocupan en la interacción.

La tradición sociológica se ha centrado mucho en una categoría de clases correlativas: aquellas que son producidas por el mecanismo de la explotación capitalista. El propietario de los medios de producción o su representante es aquél que dispone del poder de decidir las condiciones en las que se desarrolla la interacción, es decir, las condiciones de contratación y, sobre todo, las condiciones de trabajo. Esta relación social de explotación, para emplear la expresión de la sociología de clases, ha dominado y domina aún ampliamente toda la reflexión sobre las interacciones.

Marx y Engels, en el manifiesto del Partido Comunista (1848), lo extienden a todas las opresiones que engendran una lucha por su abolición.

La historia de toda sociedad hasta nuestros días no ha sido mas que la historia de la lucha de clases. Hombre libre y esclavo, patricio y plebeyo, barón y siervo, en una palabra opresores y oprimidos, en oposición constante, han llevado una guerra ininterrumpida, a veces abierta, otras disimulada, una guerra que terminaba siempre sea por una transformación revolucionaria de la sociedad entera, sea por la destrucción de las dos clases en lucha.

Desde un punto de vista estructural, la equivalencia regular es la que da mejor cuenta de esta relación.



Principio: dos actores son equivalentes si están ligados a dos actores que también son equivalentes (clases correlativas).

La equivalencia regular continúa siendo un concepto aparte que se maneja peor que otros. Aún más, dada una red, en general existen varias maneras de clasificarla desde el punto de vista de la equivalencia regular. Pero mi propósito no es aquí técnico², quisiera resaltar las diversas formas de interacción, los modos de control que los pares ponen en marcha. Sin embargo, diversas situaciones de interacción remiten a la equivalencia regular, sin ser por tanto situaciones de opresión.

Detengámonos un instante en un tipo particular de clases correlativas, aquellas que son inducidas por el dominio y la competencia. En este caso, tenemos individuos que son considerados como expertos en un campo y, frente a ellos, a individuos que recurren a su saber.

Las interacciones “experto-paciente”

Tomo aquí principalmente dos ejemplos: los profesores, por un lado, que tienen frente a ellos a los alumnos y sobre todo a los padres de los alumnos, y los profesionales de la salud, por otro lado, que tienen frente ellos a los que denominan pacientes. Aquí los roles son fijos, están definidos por la competencia (no se imagina que el alumno tome el lugar del profesor ni que el enfermo tome el del médico).

Debido a la relación de experiencia, a priori aquél que sea el experto será quien defina las condiciones de la interacción y esto se acentúa aún más cuando el rol del experto es institucional.

² Se puede encontrar una reflexión más profunda sobre las formas de equivalencia en Doreian, Batagelj, Ferligoj, 2005.

En el caso de la educación, el profesorado tiene de hecho el monopolio de las opciones pedagógicas, es su campo de saber y no espera que los alumnos o sus padres lo desafíen, aunque, de hecho, las asociaciones de padres puedan mostrarse influyentes.

En el campo médico, el término paciente se ha vuelto totalmente genérico y reemplaza el de enfermo. No creo que sea por azar; al contrario, creo que es un signo de la profunda evolución de las relaciones. Esta fijación en el vocabulario acompaña en efecto la medicalización de la sociedad. Este término dice bien lo que pretende decir, el paciente es aquel a quien le ocurre algo, no es quien actúa, es aquel que no tiene poder para definir las condiciones en que se desarrolla la interacción. Existe una diferencia considerable entre hablar de enfermo y de paciente. El enfermo es calificado en su propia identidad. El paciente es calificado por la relación que tiene con el cuerpo médico.

Existen otros tipos de situaciones de interacción que son inducidas por el hecho de que uno de los actores dependa del otro y esté, aparentemente al menos, en una situación de dependencia. El que da consejos y el que es aconsejado, por ejemplo. El paciente necesita del médico, el alumno del profesor. Pero no debe olvidarse que el médico depende también de sus pacientes y el profesor de sus alumnos, pues sin ellos su actividad dejaría de existir.

Parsons (1951) había señalado en su artículo sobre el *sick role* que podía encontrarse una cierta comodidad en adoptar el rol del enfermo. El enfermo está libre de un cierto número de obligaciones y responsabilidades y una vez que es reconocido como tal, puede encontrar un cierto confort en serlo. La contrapartida del estatus de paciente, es una forma de confort. Se delega la responsabilidad de la salud al cuerpo médico, así como se delega la responsabilidad de la educación de los niños al profesorado. No sólo es una comodidad, sino que, en la conciencia colectiva, es también un derecho. Para tomar la expresión de Rawls (1971), este confort forma parte de los "bienes primarios", es decir, de aquellos a los que todos tienen derecho. Del mismo modo, en el caso de la educación, tener acceso a una educación dada por expertos es un progreso en términos de logros.

He emparentado, desde un punto de vista lógico, la relación de explotación capitalista y la relación de sumisión a la competencia en la misma categoría de las clases correlativas, pero en la historia, la relación de explotación capitalista ha sido a menudo discutida y ha suscitado numerosos debates. De hecho, cada vez es más evocada bajo el ángulo del poder y de la dominación.

La relación de sumisión fundada en la competencia no puede concluir en una revuelta ya que aparece como naturalmente legítima y deseable. Nuestra sociedad tiende a desarrollar un cierto cientificismo que no concierne solamente a los expertos sino que tiende a difundirse en la sociedad entera. Asociada a una búsqueda pasiva del bienestar por parte de los pacientes y de los usuarios, desemboca en un incremento de las proposiciones por parte de los expertos y en una demanda mayor por parte de los usuarios. Se puede asimismo emitir la hipótesis de que esto supone un cambio en la representación de los usuarios de lo que exigen a los expertos: pasando de una exigencia de medios y recursos a una exigencia de resultados. Se observa cada vez más en el discurso sobre el fracaso escolar que se pone en duda el sistema escolar o incluso a los profesores, señalados personalmente como responsables, pero también en las relaciones entre médicos y pacientes que, cada vez más, se inician procesos judiciales cuando alguien no se siente satisfecho con la atención y los cuidados recibidos.

Debemos entonces tener cuidado de no asociar automáticamente interacción correlativa y dominación. Desde un punto de vista lógico, todas las interacciones correlativas crean clases, pero sólo algunas pueden ser asimiladas incuestionablemente a una dominación. Y sobre todo, no está claro que la dominación se ejerza siempre del experto al paciente. Debido a la exigencia de este último, es el experto quien puede verse obligado a veces a conformarse a los deseos de quien acude a él, en particular para conservar su estatus. Entonces este último es quien está en posición de fijar las condiciones en las que se desarrolla la interacción. La relación es ambigua. El ejemplo de las relaciones de género puede también alimentar la reflexión en este punto.

Las relaciones de género

Bajo esta expresión, comprendemos todas las relaciones diferenciales entre hombres y mujeres y también todas las relaciones concretas que existen dentro de las parejas. Son omnipresentes, al menos tanto como lo son las relaciones de clase engendradas por el trabajo. Dentro de la panoplia de las relaciones, aquellas que relacionan a mujeres y hombres son evidentemente centrales.

La literatura sociológica resalta el hecho de que la organización social, al menos en los países occidentales, favorece a los hombres antes que a las mujeres: el derecho de voto les fue acordado tardíamente en la historia (en 1945 en Francia), son pagadas peor que los hombres por trabajos similares, tienen menos posibilidades de acceder a los puestos de jefatura en las empresas, sin hablar de la violencia de

los hombres hacia las mujeres, que son frecuentes, o en todo caso, mucho más que la violencia de las mujeres hacia los hombres.

Françoise Héritier-Augé encuentra el origen de la dominación de las mujeres por los hombres en la reproducción: «No es porque ellas tengan a los hijos que las mujeres son mantenidas en dependencia como un material explotable, no es porque sean fecundas como lo es la tierra, es porque los hombres necesitan una mujer para tener hijos» (Héritier-Augé, 2002).

Con el ejemplo de los Baruyas (aunque no formen parte de las sociedades occidentales), Maurice Godelier (2007) evoca una envidia aún más general, inspirada por la creencia de que las mujeres son el origen de todo lo que es importante para los hombres: “son las mujeres quienes han inventado los arcos, los vestidos. En la visión del mundo de los Baruya, reconocen a la mujer una creatividad originaria infinitamente más poderosa que la del hombre. Pero explican que desde el origen esta creatividad fue una fuente de desorden, que las mujeres, por ejemplo, torcían el arco del lado equivocado o cazaban demasiado. Fue necesario entonces que los hombres intervinieran para poner orden y salvar la sociedad; ejerciendo violencia contra las mujeres (...). Son muchas las mujeres ridiculizadas, insultadas, golpeadas. Y los Baruya dicen que esta opresión no debe terminar nunca, ya que los poderes de las mujeres no han desaparecido después de que los hombres los tomaran. En cualquier momento, podrían recuperarlos”.

Estos antropólogos hacen hincapié el acento en la relación de dependencia entre hombres y mujeres. Son ellas quienes disponen del hijo. Los hombres están obligados a reivindicar su descendencia y ello supondría otras formas de recuperación del poder por su parte.

En Francia, las investigaciones sobre la repartición del trabajo doméstico o sobre la organización del tiempo de trabajo muestra una repartición desigual del trabajo doméstico que perdura, a pesar de una evolución muy lenta (Dumontier, Guillemot, Meda, 2002; Degenne, Lebeaux, Marry, 2002).

Ciertos sociólogos asimilan esta relación desigual a una explotación comparable a la explotación capitalista. Para Gary Becker (1981), la pareja, como entidad productora de bienes y servicios debe especializar a sus miembros para hacerlos más eficientes. Como la mujer es de todos modos más solicitada para la reproducción, lo más eficaz es que se especialice en las tareas domésticas. El reparto desigual de las tareas domésticas no es entonces resultado de una

dominación sino de un cálculo económico. Para los cónyuges, no hay desigualdad, sólo especialización. Señalemos que desde este punto de vista, las mujeres no tienen motivo para ser sometidas a una doble jornada de trabajo pues el cálculo racional las conduce a no trabajar fuera de su casa.

François de Singly (2007), en *L'injustice ménagère* propone otro ángulo. Consta que el reparto de las tareas domésticas apenas ha cambiado a la largo del tiempo. Propone una explicación a partir de la búsqueda de la competencia en las mujeres y la renuncia en los hombres.

La especialización desigual tiene por efecto hacer dependiente al hombre, que, aunque se beneficie de los servicios de su pareja, pierde en parte el dominio de su mundo.

El ama de casa organiza el universo en el que vive y en el que viven los otros. ¡Es raro que el hombre pueda dormir en las sábanas que él ha escogido! Las mujeres se ocupan ahora del interior para ellas mismas, para asegurarse el orden y el bienestar y –eventualmente – para los niños. ¡Pero sin duda no para el hombre! Él se beneficia sólo porque comparte el mismo techo. Para él, es a la vez excluyente y confortable –y el despertar de ello es brutal en caso de divorcio. Para ella, es una forma de poder secundario.

Esta explicación es del tipo experto–paciente. Es poco compatible con la tesis feminista que funda la persistencia de la relación asimétrica en una voluntad de dominación de los hombres hacia las mujeres y de explotación de las mujeres por los hombres, pero se aproxima de los modos de control de las interacciones que pertenecen al dominio privado de aquellos que se observen en contextos muy reglamentados y institucionalizados.

Retengamos de esta evocación de las interacciones correlativas que es un tipo de interacción bastante amplio, que se caracteriza por la dependencia mutua de los pares, dependencia que proviene de sus propias cualidades. Son diferentes y es esta diferencia la que crea su dependencia e induce la interacción. Podemos aproximar estos ejemplos que hemos tomado (médico-paciente, profesor-alumno, hombres-mujeres), productores y consumidores, los políticos y su clientela, aquellos que dan consejo y los que lo reciben, etc.

3. La organización

Una gran parte de las interacciones ocurren en el marco de organizaciones que prescriben al menos parcialmente las condiciones en las cuales deben desarrollarse.

Ouchi (1980) retoma la tesis de Williamson según la cual una organización existe porque permite reducir los costos de transacción entre sus miembros, a diferencia de lo que haría un mecanismo de mercado. Funda su argumento señalando lo que hace al mecanismo equitativo para todos, es decir, que éste se sitúa desde el punto de vista de la justicia, lo que hace que todo el mundo lo acepte (Forsé et Parodi, 2004). Esto es lo que lo conduce a no dar un lugar esencial a los costos de transacción. En efecto, éstos resultan de la necesidad existente de que los pares encuentren un acuerdo justo.³

El mecanismo del mercado pone a los individuos en una situación de relativa equivalencia, en la que el precio es el medio que asegura que la transacción sea justa. El ajuste de los precios es el que crea la confianza.⁴ El control burocrático es de otra naturaleza, se funda en la legitimidad de una autoridad⁵: «En una relación burocrática, cada parte contribuye a un conjunto cooperativo que organiza las relaciones acordando un valor a cada contribución y los compensa enseguida de modo justo. El sentimiento de equidad depende en este caso de un acuerdo social sobre el hecho de que esta burocracia dispone de una autoridad legítima para producir esta mediación».

Sin embargo, un problema continúa. Si la transacción no es similar a ninguna otra, no hay mercado, no hay alternativa con la que compararla. El mercado no puede entonces crear las condiciones de un intercambio equitativo. Si además el intercambio complejo supone el compromiso de las partes, es muy difícil definir el contrato en sus detalles. Es el caso, por ejemplo, del mercado de trabajo. Tomando como ejemplo el caso de la firma japonesa que funda su organización en una socialización muy integradora de sus miembros, Ouchi plantea el principio de la coordinación por el clan: "Así, las organizaciones industriales pueden en cierta

³ "It is this demand for equity which brings on transactions costs. A transaction cost is any activity which is engaged in to satisfy each party to an exchange that the given value and received is in accord with his or her expectations".

⁴ "In a market relationship, the transaction takes place between the two parties and is mediated by a price mechanism in which the existence of a competitive market reassures both parties that the terms of exchange are equitable".

⁵ "In a bureaucratic relationship, each party contributes labor to a corporate body which mediates the relationship by placing a value on each contribution and then compensating it fairly. The perception of

medida apoyarse ampliamente en la socialización como mecanismo principal de mediación y de control y esta forma de clan ('clan' es dicho aquí en el sentido de Durkheim, una asociación orgánica que reúne una red de parentesco pero sin incluir las relaciones de sangre) puede revelarse muy eficaz para regular las transacciones entre los individuos interdependientes." ⁶

Es la relación la que deviene esencial. Para Ouchi, el modelo del clan se impondrá cada vez que sea imposible medir cuál es la contribución de cada individuo en la cooperación del grupo, incluso si, siguiendo el mismo principio señalado por Simon, no se fuerza a maximizar su interés sino a encontrar una situación satisfactoria.⁷

Ouchi menciona a Durkheim en la división del trabajo social, pero esta referencia es más bien formal pues éste nos da una definición de su acepción de clan: es el lugar donde los intereses individuales y colectivos se entrecruzan, lo que hace poco probable el comportamiento oportunista y bastante fácil la obtención de un acuerdo equitativo. ⁸

Reencontramos aquí lo que Max Weber llamaba las formas de dominación (Weber, 1971 [1922]). El mercado no es una forma de dominación. Es un mecanismo de ajuste. Para Weber, la burocracia y la tradición son mecanismos de dominación. Ouchi no aclara este traslado de sentido del ajuste al de la autoridad. Parece admitir como algo natural la idea de que la aceptación de las reglas burocráticas o de la creación crea una interacción caracterizada por la dominación. Para él, basta con que la autoridad sea legítima. Una interpretación bastante natural de este modo de regulación es que los individuos se identifican con la organización. Ésta se convierte para ellos en un valor; los individuos se integran en ella y ese es el origen de la legitimidad de la autoridad.

equity in this case depends upon a social agreement that the bureaucratic hierarchy has the legitimate authority to provide this mediation."

⁶ Thus, industrial organizations can, in some instances, rely to a great extent on socialization as the principal mechanism of mediation or control, and this "clan" form ("clan" conforms to Durkheim's meaning of an organic association which resembles a kin network but may not include blood relations) can be very efficient in mediating transactions between interdependent individuals

⁷ : "The employment relation is relatively efficient when the measurement of performance is ambiguous but the employer's goals are not. In an employment relation, each employee depends on the employer to distribute rewards equitably; If employees do not trust the employer to do so, they will demand contractual protections such as union representation and the transactions cost will rise."

⁸ "In these organizations, a variety of social mechanisms reduces differences between individual and organizational interests and produces a strong sense of community. Where individual and organizational interests overlap to this extent, opportunism is unlikely and equity in rewards can be achieved at relatively low transactions cost. "

Retengamos como primer punto que la búsqueda de una forma de equidad en todo intercambio es inevitable y que eso impone encontrar una cierta forma de institucionalidad.

Retengamos como segundo punto la idea de que la reducción de costos de transacción en la vida cotidiana es esencial, incluso si opera a través de una lógica de racionalidad limitada. Esto nos lleva a conceder un lugar particular a la noción de confianza. Ésta puede inducirse de la competencia o el estatus del interlocutor, como lo vimos antes, pueden también obtenerse por un conocimiento personal, una larga práctica y múltiples experiencias compartidas, como lo veremos después. Pero, cuando la organización está ausente, la confrontación y la negociación pueden imponerse espontáneamente para reducir los costos de transacción.

4. La confrontación y la negociación

Es en la línea de los trabajos inspirados por la teoría de la elección racional donde encontramos las reflexiones sobre la confrontación. Se trata de una corriente de investigación llamada la teoría del intercambio.

La teoría del intercambio

Bajo este nombre, se organiza un conjunto de investigaciones que, de hecho, constituyen más un cuerpo de hipótesis asociadas a algunas verificaciones empíricas que una verdadera teoría.

La teoría del intercambio se sitúa de lado del conjunto de trabajos sobre el actor relacional, pero pretende ser más amplia desde diversos puntos de vista. No asume que los intercambios tengan una contrapartida monetaria. Éstos pueden ser de cualquier naturaleza, incluso afectivos. Los intercambios tampoco son únicos, sin historia como se asume en el caso de los intercambios económicos (Cahuc, 1993). Se inscriben en una relación que puede ser duradera. Los intercambios no son aislados, ocurren dentro de una red de intercambios y es importante el hecho de que un individuo que accede a un recurso a través de otro pueda o no encontrar fuentes alternativas. Existe una equivalencia entre la estructura de los intercambios y una estructura de poder en la red de intercambios. Encontramos entonces en este punto un puente entre las condiciones de la interacción y el poder.

Se considera habitualmente que los pioneros de la teoría son Homans, Blau y Emerson, aunque sus aportes sean muy distintos.

Homans (1958, 1974) encuentra su inspiración en los experimentos sobre el comportamiento de los animales en psicología experimental y como hipótesis traslada los resultados al comportamiento humano. Podemos resumir sus principales propuestas de la siguiente manera:

- Cuanto más importante sea la retribución que una persona obtiene por cierta acción, esta persona reproducirá más esta acción.
- Si la acción en cuestión está asociada en el pasado a la aparición de cierto estímulo, la aparición del estímulo favorecerá la aparición de la acción.
- Cuanto más haya recibido una persona cierto bien en recompensa por una acción, menos valdrá para ella una nueva unidad de ese bien (principio de la saciedad)
- Si una persona no recibe una recompensa esperada o recibe un castigo imprevisto, adoptará un comportamiento agresivo y los resultados de este comportamiento tomarán valor para ella. Inversamente, si una persona recibe una recompensa imprevista o no se ve infligir el castigo esperado, adoptará un comportamiento conciliador y los resultados de su actuar tomarán valor para ella.

Como se ve, estos principios son muy mecánicos y no se inscriben en un sistema de acción ni de una red. Estas ideas son, sin embargo, importantes, en particular la inscripción en el tiempo de las acciones y la inscripción de cada acción en una serie de acciones.

Peter M. Blau (1964) introducirá dos ideas fundamentales que habían sido ya propuestas por Gauss, la de la reciprocidad del intercambio y la del poder que está ligado a la desigualdad de las contribuciones y las retribuciones en el intercambio: "Reciprocidad y desequilibrio, tal era el título que había dado inicialmente a mi libro. Estos dos términos hacen referencia a dos principios fundamentales de la teoría del intercambio social que son desarrollados aquí, las obligaciones recíprocas que son generadas y resueltas en las interacciones sociales y el desequilibrio de las obligaciones que engendra las diferencias de estatus".⁹

⁹ "Reciprocity and imbalance was my original title for the book. These two terms refer to the main principles of the theory of social exchange there developed, the reciprocal obligations recurrently incurred and discharged in social interaction and the imbalance of obligations that generates status differences."

Será Emerson (1962) quien reformule las cosas bajo la forma de un conjunto de hipótesis coherente que es, aun hoy, retomado. Él define dos nociones, la de la dependencia de un actor A de un actor B y la del poder de A sobre B.

La dependencia de A de B (D_{ab}) es proporcional a la inversión en motivación que el actor A hace de un objetivo que sólo puede alcanzar a través de B e inversamente proporcional a la posibilidad para A de alcanzar ese objetivo sin pasar por B.

El poder de A sobre B (P_{ab}) es la parte de la resistencia de B que puede ser vencida por A.

Emerson propone la igualdad: $P_{ab} = D_{ba}$, $P_{ba} = D_{ab}$

La relación entre A y B es equilibrada si $P_{ab}=P_{ba}$ y es desequilibrada en caso contrario. El costo de poner en marcha un intercambio es igual a la resistencia que debe vencerse para que el intercambio se produzca.

Emerson se interesa entonces por las maneras de reducir el grado de desequilibrio. Se trata de reducir la diferencia entre el poder de A sobre B y el poder de B sobre A. Esto podrá obtenerse si:

B reduce su interés por los objetivos que A controla. Es un retiro. Puede llegar hasta que B se retire del intercambio que controla A.

B busca pares distintos a A para lograr sus objetivos. Ello no quiere decir que se retire del intercambio sino que la situación se ve transformada por la presencia de otros actores.

A aumenta su interés por los objetivos controlados por B, así el poder de B sobre A aumenta.

B construye una coalición con un individuo C que está también interesado por el objetivo que A controla.

Se pasa entonces de hipótesis sobre el intercambio entre dos partes a hipótesis que involucran a más actores. Era entonces natural que naciera el interés por la red y por explorar cómo los intercambios pueden nacer en el seno de una red en función de la posición de las diferentes personas en la red, de su centralidad por ejemplo o de su centralidad intermediaria (Cook et al., 1983, Cook, Whitmeyer, 1992). Reencontramos aquí las instituciones ya presentes en Bavelas.

Cook, Emerson, Gillmore y Yamagishi (1983) propondrán una hipótesis suplementaria fundada en la triada: Si dos intercambios AB y AC son mutuamente dependientes, la conexión entre B y C es positiva si el primer intercambio es contingente al segundo y negativa en caso contrario. Dicho de otra forma, si B y C son fuentes alternativas para A, el lazo entre B y C es negativo. La red conectada negativamente ofrece entonces una posibilidad de extensión de la noción de distribución del poder en una red de intercambio.

Yamagishi, Gillmore y Cook (1988) prueban experimentalmente, así como por medio de simulaciones, las hipótesis sobre la influencia de la estructura de la red en los intercambios. Proponen que la localización del poder en una red de intercambios depende de la naturaleza de las conexiones –positivas o negativas- y de la escasez de los recursos. Concluyen que si la red sólo posee lazos positivos, la rareza de los recursos sólo determina la localización del poder en función de las hipótesis de la teoría del intercambio. Si las conexiones son negativas, la posibilidad de acceder a los recursos a través de actores alternativos determina la localización de las sedes de poder. Si la red es mixta y contiene al mismo tiempo relaciones positivas y negativas, la distribución del poder depende a la vez de la posición en la red y del control de los recursos.

Molm (1997) propone una obra bastante sintética fundada en verificaciones experimentales realizadas con estudiantes. Retoma una buena parte de las hipótesis propuestas anteriormente, lo que hace de su trabajo una síntesis interesante. Conviene empezar fijando el vocabulario:

Actores – los actores se comportan de manera que buscan aumentar los resultados que valoran positivamente y disminuir los que valoran negativamente.

Recursos – cada clase de resultados valorados obedece al principio de saciedad. En términos económicos ello responde a la disminución de la utilidad marginal.

Estructura de intercambio – las relaciones de intercambio se desarrollan dentro de estructuras de dependencia mutua.

Proceso de intercambio; existen dos dimensiones:

Las transacciones de intercambio: son los beneficios obtenidos de otros actores y son contingente a los beneficios dados en intercambio.

Las relaciones de intercambio: los actores están comprometidos en intercambios recursivos e independientes con pares dados en el curso del tiempo.

El poder de A sobre B es igual a la dependencia de B en relación con A.

La dependencia de B en relación con A crece con el valor de lo que A aporta a B y decrece en función de la existencia de fuentes alternativas que B puede movilizar para acceder a los mismos recursos.

Los actores realizan intercambios recompensando a aquellos de los que dependen.

Los actores aumentan los intercambios que les remuneran mejor o que les son menos costosos y disminuyen aquellos que les son menos remuneradores o más costosos y buscan en otros lados fuentes alternativas cuando la remuneración disminuye o los costos aumentan. Las estrategias son dinámicas y adaptativas. Éstas incluyen los costos y las ganancias.

Consecuencias:

Los compromisos de intercambio de A hacia B aumentan con la dependencia de A hacia B y así el poder de B sobre A.

La frecuencia promedio de los intercambios en una relación aumenta con el poder promedio y la dependencia.

La asimetría del intercambio en una relación crece al mismo tiempo que el desequilibrio del poder, a favor del más poderoso.

Otra serie de hipótesis trata sobre los resultados. El punto de referencia para evaluar un intercambio es el status quo.

Los resultados son considerados como ganancias si mejoran el estatus del actor y como pérdida si lo deterioran.

El valor marginal de las ganancias y las pérdidas disminuye con su distancia al punto de referencia.

El valor subjetivo negativo de una pérdida es más grande que el valor subjetivo positivo de una ganancia equivalente. Consecuencia, por el lado del status quo: cuando la ganancia potencial al principio de un intercambio no es superior a las pérdidas previsibles, no hay compromiso. Los actores prefieren el status quo. Tanto

tiempo como las oportunidades de ganancias sean equivalentes a las pérdidas previsibles; la aversión por la pérdida hace que el actor prefiera no hacer nada.

Otras proposiciones han tratado el sentimiento de justicia y el principio de reciprocidad en el intercambio:

- En las relaciones equilibradas de intercambio directo, el estándar de intercambio es la reciprocidad. Si el desequilibrio en el poder es importante, las expectativas ligadas a una posición de poder desplazan el estándar a una posición que es conforme al poder relativo de los actores (Degenne, Forsé, 2004).
- Cuando los resultados del intercambio se alejan del estándar, aquél que recibe más costos o castigos y menos beneficios experimentará un sentimiento de injusticia; este actor reaccionará buscando disminuir el sentimiento de injusticia, aumentará los costos y disminuirá la retribución de su par.

La injusticia percibida es más grande si resulta de la obligación que si resulta de la retribución.

En la teoría del intercambio, las interacciones no son mediatizadas por el contexto social. Éste se reduce a una red; no hay roles, ni reglas ni convenciones. Sin embargo, si las proposiciones aquí desarrolladas parecen razonables, éstas sólo pueden encontrar su eficacia al ser mediatizadas por la cultura del lugar donde se desarrollan las interacciones y teniendo en cuenta las circunstancias y el contexto.

5. El conocimiento mutuo y las interacciones autónomas

En este caso, la cuestión del control de la interacción prácticamente no se plantea. No porque una organización regule las modalidades sino porque los actores se conocen lo suficiente como para que estimen que no existe prácticamente ninguna incertidumbre sobre el comportamiento del otro.

Sin embargo, los hechos nos muestran otro mecanismo productor de confianza que es el examen que cada quien hace sobre el otro. Lo que sé sobre alguien es la manera más simple y la más espontánea de reducir la incertidumbre sobre su comportamiento futuro. Este conocimiento puede ser directo, es decir que es el producto de experiencias comunes, o puede ser indirecto, es decir proporcionado por otras personas que conocen al actor. Numerosos empleadores someten a las personas que planean contratar a un periodo de prueba. Incluso un sistema

burocrático como el de la función pública en Francia prevé un periodo de prácticas. Igualmente, recolectar información del antiguo empleador es una práctica común. Desde el punto de vista del empleador, la adquisición de conocimiento sobre el comportamiento del trabajador es un medio general de control. Algunas empresas u organismos intermediarios practican numerosos tests de conocimientos o tests psicológicos, grafológicos, etcétera, que intentan reducir la incertidumbre sobre el comportamiento del potencial trabajador. La información obtenida por el trabajador sobre las condiciones de trabajo y de remuneración en la empresa evidentemente también es importante.

Pero más que todo esto, el conocimiento directo dado por la experiencia de trabajo cotidiano es el que constituye un mecanismo de control esencial y universalmente extendido.

Esto tiene una consecuencia inmediata y a menudo descuidada por los sociólogos ávidos de una visión evolucionista de la sociedad: aparecen sin cesar nuevas formas de organización y de control que son actualizaciones y combinaciones de mecanismos de alguno de los tipos señalados aquí arriba.

Generalmente, estos conocimientos de uno sobre el otro suponen una historia común de experiencias compartidas. Cuanto más se frecuenta a alguien, más conocimientos se adquieren sobre él, pero, también, se crea una cultura común de reglas de interacción que hace inútiles las negociaciones.

Claire Bidart (1997) considera que es la multiplicidad de los contextos la que crea la autonomía de una relación.

Pero en esta etapa de la reflexión prefiero centrarme sólo en las interacciones. Las relaciones vendrán luego, incluso si es graciosa la existencia de una relación, de una historia común, que la interacción puede ser calificada de autónoma.

Una interacción es autónoma cuando ella se funda en el conocimiento mutuo y cuando existe entre los pares lo que he llamado una cultura común específica a ambos. Es la existencia de esta cultura propia la que caracterizará este tipo de interacciones y los distingue de los otros tres tipos que hemos indicado.

6. Cuatro tipos de interacciones

Los cuatro tipos que hemos señalado son: las interacciones autónomas, la confrontación, las interacciones definidas por una organización y las interacciones correlativas. Son, evidentemente, grandes categorías

- Las interacciones correlativas se inducen por el hecho de que los actores tienen cualidades diferentes que hacen necesaria su interacción. Generalmente se deriva en consecuencia la regulación de la forma de la interacción.
- Una organización define cuáles son las interacciones que necesariamente deben existir en su seno y qué formas tomarán.
- Estamos en el marco de una confrontación o de una negociación si es la primera interacción y los actores definen entonces, ellos mismos, las reglas del intercambio.
- La interacción autónoma no depende del contexto en que se ejerce, ni de las cualidades de los actores, sino que obedece a reglas que resultan de la historia de la relación y que no se definen en esta interacción. Supone un conocimiento mutuo de los actores.

Evidentemente, estos criterios son abstractos; sirven para definir las formas de interacción típicas ideales. Las interacciones concretas pueden combinar varias de estas características y, aun más, las relaciones que son historias. Sin embargo, cuando las interacciones no se autonomizan en una relación fija, existe buenas posibilidades de que tomen una de las tres formas que no sea la interacción autónoma (confrontación-negociación, interacción correlativa o interacción definida por una organización) y que no se pase fácilmente a una relación donde las interacciones son autónomas. Incluso si entre un médico y su paciente hay numerosos cambios en las interacciones concretas, si suponemos que tejen una relación personal, reencuentran sus respectivos roles durante una consulta. Igualmente, el alumno y el profesor, aunque creen un lazo particular, no actuarán como amigos en el contexto del liceo.

Notemos por ejemplo que en su trabajo sobre una importante firma de abogados en Estados Unidos, Emmanuel Lazega (1992, 2001) basó su investigación en tres tipos de interacciones: la cooperación, el consejo y la amistad. Podemos pensar que la cooperación se deriva de la actividad misma de la organización, pero ella supone sin embargo opciones preferenciales. El consejo está ligado a las competencias del consejero, incluso si esta cualidad no está formalmente instituida, la amistad se encuentra en todos los contextos donde las personas se frecuentan y viven juntas de forma duradera, incluso si interfiere con todas las otras formas de interacción.

De estos ejemplos, parece que podemos sacar varias reflexiones.

Para empezar, no hay razón para partir de la hipótesis que una interacción es simétrica. Podemos considerar que, para el análisis, no tiene importancia, pero es necesario que resulte de una decisión argumentada por el analista.

No hay motivo para pasar automáticamente de la constatación de un desequilibrio en una interacción a interpretarlo en términos de dominación. Es sin duda un giro fácil cuando se miran las cosas puntualmente y no se presta interés a los procesos, pero cuando se miran las condiciones en las que se desarrollan las interacciones en el seno de las relaciones que perduran, los desequilibrios pueden interpretarse en términos distintos a la dominación, por ejemplo, como factores de dinamismo en una relación que no busca necesariamente evolucionar en equilibrio. Existe entonces una reconstrucción constante de la red de las interacciones.

Pasemos a la relaciones.

7. Relaciones

Podemos contemplar probabilidades de transición entre los diferentes tipos de interacción señalados aquí. No se trata más que de un ejercicio de escuela y los valores están sometidos a revisión.

Las relaciones son sucesiones de interacciones. Los actores se reencuentran, se reconocen. Tienen en mente las experiencias de sus interacciones precedentes y esto constituye una forma de capital común que influirá la interacción futura. Lo que hace que muy rápido, desde el instante en que dos personas se reencuentran, su interacción deje de ser completamente "pura" desde el punto de vista del tipo y suponga una cierta parte de autonomía, por muy débil que sea.

La multiplicidad, es decir, la variedad de contextos y de circunstancias en las que los actores han tenido sus intercambios, la diversidad de sus experiencias compartidas, todo ello interviene. Pero cuando el contexto es único, una cierta forma de desplazamiento hacia la autonomía resulta automáticamente de la repetición de las interacciones. Sin duda la paradoja aparente que evoqué al principio viene de ahí, el hecho de que se considere espontáneamente una relación como recíproca y autónoma lo que autoriza a analizarla bajo el modelo de los gráficos no orientados.

Hay que conceder un lugar importante a la rutina. Los hábitos se asumen fácilmente y son una de las maneras privilegiadas de evitar recurrir a la negociación. Hemos evocado el caso de una pareja en que cada uno se ubica en un

rol. La rutina es aquí muy importante pues la negociación de las pequeñas cosas de la vida es costosa en términos de tiempo y de la tranquilidad de las relaciones. Es a menudo más sencillo repetir lo que se ha hecho. Ocurre lo mismo en las organizaciones pues aun si las reglas formales existen, puede ser más ventajoso reconocer ciertas costumbres asumidas por las personas en sus interacciones que imponerles entrar en el marco previsto.

Obviamente, las interacciones con nuevas personas se producen constantemente, se inician nuevas relaciones, otras desaparecen, provisionalmente o definitivamente. El azar juega un gran rol y ciertos fenómenos imprevistos pueden crear cambios drásticos definitivos (Grossetti, 2004). Cuando hablamos de relaciones, se trata de secuencias relacionales de duración variable. La aparición de relaciones nuevas no es tratada aquí, ni la desaparición de las relaciones. Para hacerlo, será necesario introducir un estado de ausencia de interacción en el proceso.

Representemos entonces las relaciones como conjuntos de interacciones en las que cada una pertenece a uno de los cuatro tipos señalados antes y tratemos de apreciar la amplitud de la probabilidad para que, entre dos personas dadas, una interacción de cierto tipo suceda a una interacción de otro tipo.

Si la interacción es una confrontación, existen pocas experiencias corrientes en que no intervenga, no hay confianza, podemos entonces pensar que la interacción siguiente será muy a menudo del mismo tipo. Para fijar las ideas, digamos que eso ocurre en siete de diez casos. Pero existen ocasiones en que las personas pertenecen a la misma organización, en este caso las reglas de esta organización pueden retomar sus derechos. Supongamos que eso ocurre en dos de diez casos. Estimo que debe ser excepcional que una confrontación conduzca a una relación correlativa pues si los actores no están en una relación de confianza, es probable que busquen una alternativa, como lo prevé la teoría del intercambio. Fijamos esta probabilidad en cero.

En algunos casos, la confrontación será seguida de una interacción autónoma, ya sea que la confrontación sea ocasional, o bien que conduzca a una rutina o a un acuerdo duradero, digamos en un caso sobre diez.

Si la interacción inducida por reglas organizacionales, éstas se impondrán durante las interacciones siguientes. Será entonces poco frecuente que una interacción de este tipo se vea seguida de una interacción de otro tipo. Digamos que en el 70% de

los casos, será seguida de una interacción similar. Debe ser excepcional que la interacción siguiente sea una confrontación pues la organización existe precisamente para evitarlo y reducir los costos de la transacción; digamos en el 5% de los casos. Es sin duda también bastante poco frecuente que la interacción siguiente sea correlativa. Sin embargo, las organizaciones no son todas rígidas y el recurso al consejo entre los empleados es bastante frecuente (Lazega, 1992, 1994); digamos en el 10% de los casos. La relación va a autonomizarse en el 15% de los casos, es decir que prevemos que la interacción siguiente será de tipo autónomo en el 15% de los casos.

Veamos una relación correlativa. Ésta se define por las cualidades de las personas que son muy estables y remiten a los roles sociales. Si las dos personas se han conocido es porque era necesario para ellas asumir ese rol. Por supuesto, puede haber cambios. Fijemos en 5% la probabilidad para que la interacción siguiente sea una confrontación o una interacción definida por una organización o una interacción autónoma. Esto significa que en el 85% de los casos una interacción correlativa será seguida de una interacción correlativa.

Finalmente, si una interacción es autónoma, es porque los actores se conocen bien, porque poseen una cultura común de hábitos de intercambio que les es propia. Puede haber un desacuerdo que tomará la forma de una confrontación. Puede ocurrir que las reglas de una organización se impongan pero podemos imaginar que sea bastante poco frecuente. No podemos excluir el caso de que una interacción autónoma se vea seguida por una interacción correlativa, la solicitud de un consejo, por ejemplo.¹⁰ Es incluso la hipótesis que hacen ciertos sociólogos de la innovación (Chiffolleau, 2005). Propongamos que en el 5% de los casos se observará el paso de una interacción autónoma a una interacción correlativa. Propongamos que en el 5% de los casos una interacción autónoma podrá verse seguida de una confrontación, en el 5% de los casos de una interacción de organización y en el 85% de los casos de otra interacción autónoma.

¹⁰ En este punto, necesitamos hacer una precisión: las interacciones entre padres e hijos no son incluidas en esta reflexión. Son, en efecto, interacciones correlativas (roles de padres-hijos), pero también a menudo interacciones autónomas, afectivas y, desde luego, confrontaciones.

Obtenemos así una matriz que indica con qué probabilidad una interacción de cierto tipo puede verse seguida de una interacción de otro tipo. Es una matriz estocástica, pues la suma de los elementos de cada línea vale 1.

En este modelo, la probabilidad de que una interacción de cierto tipo aparezca sólo depende del tipo de interacción precedente y la matriz se supone a lo largo en el curso del tiempo. Es lo que se llama un proceso Markov. Las propiedades son bien conocidas.

		Tipo de interacción en el instante t			
		Confrontación	Organización	Correlativa	Autónoma
Tipo de interacción en el instante t-1	Confrontación	0,7	0,2	0	0,1
	Organización	0,05	0,7	0,1	0,15
	Correlativa	0,05	0,05	0,85	0,05
	Autónoma	0,05	0,05	0,05	0,85

Obtenemos una distribución particular de los tipos de interacción en un régimen de crecimiento constante, es decir después de un tiempo de funcionamiento bastante largo, al elevar esta matriz a una potencia bastante grande. Las líneas se estabilizan entonces y reflejan esta distribución.

En nuestro caso, la distribución aparece así:

Confrontación	Organización	Correlativa	Autónoma
0,14	0,20	0,27	0,39

Así, en la media de relaciones duraderas entre dos personas, podría esperarse encontrar una confrontación en el 14% de los casos (más o menos una vez de cada siete), una relación definida por reglas organizacionales en el 20% de los casos (menos de una vez de cada cinco), y el 27% para las interacciones correlativas y una interacción autónomas cuatro veces de cada diez.

¿Cuál es la utilidad de este tipo de simulación? Se me puede decir, en efecto, que he elegido las cifras para obtener este resultado. De hecho, mientras no se obtengan estimaciones hechas a partir de observaciones empíricas, éstas conservarán su carácter arbitrario. Pero el interés de la simulación es también de hacer variar un poco las probabilidades y de confrontar el resultado obtenido a las proporciones que pueden observarse en la realidad. Sin embargo, decir que en una relación, una interacción de tipo autónomo, quiere decir que se desarrolla siguiendo las costumbres ordinarias de intercambio de los actores, cuatro veces sobre diez no es chocante. Encontrar un 27% para las relaciones correlativas puede parecer demasiado pero debe tenerse en cuenta el hecho de que se trata de todas las

interacciones de rol y las interacciones de consejo en el seno de la organización, por ejemplo. Por otro lado, hay que señalar que las proporciones que podrán verse dependerán fuertemente del medio observado. La matriz no será la misma para las interacciones que se dan en contexto familiar o en la empresa, por ejemplo.

Se puede también fácilmente probar toda una serie de hipótesis sobre la matriz de transición para ver los resultados y apreciar la importancia de los cambios y la sensibilidad de la distribución a estas variaciones. Se constataría entonces que el resultado es muy sensible a las variaciones que consisten en disminuir las probabilidades diagonales que representan la reproducción de la interacción precedente y aumentar las probabilidades de la transición a otro tipo de interacción. Esto nos hace volver a lo comentado sobre la importancia de la rutina en los procesos de interacción.

Conclusión: las relaciones más allá de las interacciones comunes

Para volver a nuestro punto de partida, si se observa una relación que posee una historia lo bastante larga, hay muchas probabilidades de que lo sea bajo la forma de una interacción autónoma, porque son las más frecuentes. No es nada sorprendente entonces que este modelo haya podido incitar a los sociólogos a asimilar todas las relaciones al modelo de la interacción autónoma, o a privilegiar al menos este último, es decir, de un punto de vista formal, una interacción recíproca (no orientada).

Desde este punto de vista, la teoría del intercambio representa ya un logro, aunque no tenga en cuenta los límites organizacionales ni las interacciones correlativas, es decir, los roles sociales.

Estamos aún lejos de la observación de las relaciones en el tiempo, de tener en cuenta las formas variadas de las interacciones, que permitiría tratar las relaciones en toda su complejidad. Pero espero haber mostrado que esto puede ser interesante, aunque soy consciente de que será bastante difícil hacer una investigación que permita satisfacer con estimaciones serias la matriz de probabilidades de transición que he completado priorice forma hipotética.

Nada justifica a mi parecer que se excluya a priori del campo de las relaciones, las interacciones de roles o las interacciones que se desarrollan en las organizaciones, por ejemplo en el trabajo. No existe una frontera entre el contexto del trabajo que es dominado por la organización, el de los intercambios con las instituciones que dominan los roles, el contexto del trabajo, el de las amistades o aún la pareja. Los

cambios son constantes. De ello resultan relaciones ricas y variadas. Me inclino por que una sociología que se pretenda interaccionista no dude en tratar esta complejidad.

Bibliografía

Akerlof G., (1970). «The Market for Lemons. Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism », *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488-500.

Becker G., (1981). *A Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press.

Bidart C., (1997). *L'amitié un lien social*. Paris, La Découverte

Blau P., (1964). *Exchange and Power in Social Life*. New York: Wiley.

Cahuc P., (1993). *La nouvelle micro-économie*. Paris : La Découverte.

Chiffolleau Y., (2005). Learning about innovation through networks: the development of environment- friendly viticulture, *Technovation*, 25, 1193-1204.

Coleman J., (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: the Belknap Press of Harvard University Press.

Cook K. S., & Yamagishi T., (1992). «Power in Exchange Networks: a Power-Dependence Formulation », *Social Networks*, 14, 3-4, 245-265.

Cook K.S., Emerson R.M., Gillmore M.R., Yamagishi T., (1983). The distribution of power in exchange networks: Theory and experimental results, *The American Journal of Sociology*, 89(2). 275-305.

Cook, K.S., Whitmeyer J.M., (1992). Two approaches to social structure: Exchange theory and network analysis, *Annual Review of Sociology*, 18, 109-127

Degenne A., Forsé M., (2004). *Les réseaux sociaux, une analyse structurale en sociologie*. Paris, Armand Colin, 284 p.

Degenne A., Lebeaux, M.-O., Marry C., (2002). Les usages du temps : cumul des activités et rythmes de vie, *Economie et statistique*, 352-353, 81-99.

Dumontier F., Guillemot D., Méda D., (2002). L'évolution des temps sociaux à travers les enquêtes Emploi du temps, *Economie et statistique*, 352-353, 2-13.

Doreian, P., Batagelj, V., Ferligoj, A., (2005). *Generalized Blockmodeling*. Cambridge: Cambridge University Press.

Emerson R. M., (1962). Power-dependence relations, *American Sociological Review*, 27, 31-40.

Emerson R.M., (1976). Social Exchange Theory, *Annual Review of Sociology*, 3,335-362.

Forsé, M., Parodi M., (2004). *La priorité du juste*. Paris, PUF.

Godelier, M. (2007). *Au fondement des sociétés humaines. Ce que nous apprend l'anthropologie*. Paris, Albin Michel

Grossetti M., (2004). *Sociologie de l'imprévisible*. Paris, PUF

Héritier Augé F., (2002). *Masculin féminin II, Dissoudre la hiérarchie*. Paris, Odile Jacob

Homans G. C., (1958). « Social Behavior as Exchange », *American Journal of Sociology*, 62, 597-606.

Homans G.C., (1974). *Elementary Forms of Social Behavior*. New York: Harcourt Brace Yanovitch.

Kollock P., (1994). The emergence of exchange structures: An experimental study of uncertainty, commitment and trust, *The American Journal of Sociology*, 100(2). 313-345.

Lazega E., (1992). Une analyse de réseaux : les avocats d'affaire, *Revue Française de Sociologie*, XXXIII, 4, 559-589.

Lazega E., (1994). Analyse de réseaux et sociologie des organisations, *Revue Française de Sociologie*, XXXV, 2, 293-320

Lazega, E. (2001). *The Collegial Phenomenon: The Social Mechanisms of Cooperation Among Peers in a Corporate Law Partnership*. Oxford, Oxford University Press.

Marx K., Engels F., (1848). *Manifeste du parti communiste*. Libro.

Molm L. D., (1997). *Coercive Power in Social Exchange*. Cambridge, Cambridge University Press.

Ossowski S., (1971). *La structure de classe dans la conscience sociale*. Anthropos : Paris.

Ouchi, W.G., (1980). Markets, Bureaucracies and Clans, *Administrative Science Quarterly*, 25(1). 129-141.

Parlebas P., (1986). *Éléments de sociologie du sport*, Paris, PUF.

Parsons T., (1951). Illness and the Role of the Physician: A Sociological Perspective, *The American Journal of Orthopsychiatry*, 21, 452-460.

Rawls J., (1971). *A Theory of Justice*. Cambridge, Harvard University Press.

Saussure F. de, (1969) [1915], *Cours de linguistique générale*. Paris : Payot.

Singly (de) F. (dir) (2007). *L'injustice ménagère*. Paris, Armand Colin

Weber M., (1971). *Economie et société*. Paris : Plon, (traducción de M.Weber, 1922, Wirtschaft und Gesellschaft).

Yamagishi T., Gillmore M.R., Cook K.S., (1988). Network connections and the distribution of power in exchange networks, *The American Journal of Sociology*, 93(4). 833-851.