

AperTO - Archivio Istituzionale Open Access dell'Università di Torino

**M.L. Small, Someone to talk to, 2017**

**This is the author's manuscript**

*Original Citation:*

*Availability:*

This version is available <http://hdl.handle.net/2318/1731943> since 2020-02-28T10:24:58Z

*Published version:*

DOI:10.1423/93564

*Terms of use:*

Open Access

Anyone can freely access the full text of works made available as "Open Access". Works made available under a Creative Commons license can be used according to the terms and conditions of said license. Use of all other works requires consent of the right holder (author or publisher) if not exempted from copyright protection by the applicable law.

(Article begins on next page)

**Mario Luis Small, *Someone to Talk to*, New York, Oxford University Press, 2017, pp. 274.**

Davide Barrera, *Università degli Studi di Torino & Collegio Carlo Alberto*

Someone to talk to è un libro fortemente innovativo sia dal punto di vista teorico che metodologico. L'autore si concentra sulle reti personali degli individui, i cosiddetti *core discussion networks*, cioè i network personali costituiti da quei contatti a cui gli individui si rivolgono per parlare delle questioni di maggiore importanza. Il contributo di Mario Luis Small ribalta i risultati di tre decenni di ricerche sul tema, mettendo in discussione sia le teorie più accreditate in merito alla selezione dei propri contatti personali sia il senso comune e lo fa utilizzando una efficace ed originale combinazione di metodi quantitativi e qualitativi. Il suo lavoro restituisce così un'opera fondamentale per la comprensione del comportamento umano, in particolare nella sfera delle relazioni personali, e anche per il contributo metodologico che offre per lo sviluppo e l'applicazione dei metodi misti. Inoltre l'autore utilizza una prosa scorrevole e priva di tecnicismi che rende il libro una lettura gradevole ed accessibile ad un'audience molto ampia.

Dal punto di vista sostanziale, Someone to talk to rivela come la selezione dei contatti personali con cui le persone parlano di questioni importanti sia un processo molto più complesso e casuale di quanto si credesse in precedenza. Nei momenti di stress e difficoltà che tutti gli individui devono affrontare essi ricercano fondamentalmente empatia, mentre si muovono all'interno di una complessa architettura sociale costituita da relazioni parentali, amicali e altre più superficiali, vincoli istituzionali e organizzativi, norme sociali e aspettative degli attori con cui interagiscono. Il lavoro di Small dimostra che gli attori sfruttano l'empatia dove la trovano e di conseguenza, nei momenti di difficoltà a volte si rivolgono ai propri legami più stretti e consolidati, a volte si rivolgono a legami più deboli o superficiali, e a volte persino a degli estranei, mettendo così in discussione quello che credevamo di sapere sui core discussion networks.

Lo studio dei core discussion networks inizia nei primi anni 80, su iniziativa di Ronald Burt, che costruì il primo strumento di misurazione per analizzare le reti personali, che fu poi inserito nel modulo della General Social Survey (GSS) americana del 1985 e in quello del 2004. I lavori di Burt e altri, produssero le prime descrizioni delle reti personali rilevate su un campione statisticamente rappresentativo della popolazione americana generando un vivace dibattito scientifico, ma l'idea che le persone si rivolgano ai propri legami forti per discutere di questioni importanti divenne assiomatica nella teoria delle reti. Il punto di partenza del ragionamento di Small consiste proprio nel rovesciamento di questo assioma e nella formulazione del problema in termini di comportamento anziché in termini di relazioni, cioè analizzando il processo decisionale che precede l'atto di confidarsi e porta alla scelta dei potenziali confidenti. A questo scopo, nella prima parte della ricerca, l'autore sceglie di utilizzare una metodologia qualitativa, avvalendosi di interviste semistrutturate in profondità, e di concentrarsi su un contesto caratterizzato dal cambiamento, in quanto il cambiamento è spesso associato a momenti di crisi e difficoltà nei quali il ricorso alle risorse di relazione è più frequente. La popolazione studiata è una coorte di studenti del dottorato, provenienti da tre facoltà diverse che l'autore segue per un periodo di tre anni. Utilizzando strumenti misti, che comprendono sia quelli utilizzati nelle inchieste GSS sia domande aperte specificamente pensate per studiare i comportamenti e le motivazioni sottostanti in profondità, l'autore osserva che gli individui si rivolgono in misura pressoché uguale tanto ai propri legami forti quanto a legami deboli, recenti o estemporanei.

Studiando le motivazioni degli intervistati Small fornisce un importante contributo teorico, relativo al ruolo del contesto e al modo in cui le caratteristiche del contesto influenzano la decisione di appoggiarsi ad un contatto forte o ad evitarlo. Tra le caratteristiche considerate vi sono elementi istituzionali, che l'autore chiama *organizational embeddedness*, che comprendono le gerarchie, i ruoli e in generale le aspettative che ad essi sono associate, norme sociali come la reciprocità, e aspetti strutturali come la *multiplexity*, cioè la multidimensionalità delle relazioni umane. Talvolta questi aspetti contestuali determinano aspettative incompatibili con quelle riservate al ruolo del confidente, inducendo così gli attori ad evitare di rivolgersi ad

un legame forte. Quando decidono di parlare dei propri problemi personali, gli individui ricercano essenzialmente qualcuno che possa comprenderli. Di conseguenza la scelta del confidente risulta essere legata al tipo di problema di cui si vuole parlare e dipende più dalla competenza dell'interlocutore che non dalla fiducia in senso assoluto che si ripone nel medesimo. Inoltre la ricerca di Small dimostra che quando decidiamo di discutere un nostro problema con qualcuno cerchiamo empatia, cioè la capacità di comprendere il problema negli stessi termini in cui esso appare a noi. Secondo l'autore l'empatia discende dalla similarità, per esempio l'aver avuto esperienze simili. La ricerca dell'empatia spiega perciò anche la tendenza all'omofilia, cioè la diffusione preponderante di legami fra individui simili, che è un fenomeno universalmente riscontrato nelle reti personali.

Nella sua analisi a livello micro l'autore si appoggia ad un modello affine a quelli utilizzati per lo studio dell'azione orientata allo scopo, i quali assumono che la deliberazione precede l'azione. Per il tipo di azione considerato Small suddivide la fase di deliberazione in tre momenti: la decisione di avviare la *ricerca* di un confidente, la decisione di *selezione* dell'interlocutore adatto, e infine la decisione di *attivazione* dell'azione vera e propria, cioè il momento in cui l'individuo avvia la conversazione. Analizzando i risultati delle interviste invece l'autore identifica tre diversi processi deliberativi. Nel primo di questi, coerentemente con il modello dell'azione orientata allo scopo, l'individuo inizialmente decide che vorrebbe parlare del suo problema con qualcuno, poi seleziona un interlocutore adatto, e infine passa all'azione vera e propria. Small chiama questo processo attivazione riflessiva. Il secondo è quello dell'attivazione incidentale, che è quella che si verifica quando la seconda e la terza fase coincidono, cioè quando un individuo dopo aver stabilito che vorrebbe parlare con qualcuno decide di farlo, in modo incidentale, quando casualmente incontra una persona che sembra adatta. La terza è l'attivazione spontanea in cui tutte e tre le fasi del processo di deliberazione si verificano simultaneamente, cioè l'individuo incontra casualmente una persona che pare adatta e simultaneamente apre la conversazione, senza averlo deciso in precedenza.

Dopo aver presentato i risultati della ricerca qualitativa, ottenuti studiando il comportamento di una popolazione di studenti di dottorato all'inizio del loro percorso nella graduate school, l'autore dedica due capitoli allo studio della generalizzabilità dei suoi risultati utilizzando dati quantitativi provenienti da tre diverse inchieste basate su campioni statisticamente rappresentativi della popolazione americana. Nel primo di questi due capitoli Small si chiede se la conformazione dei core discussion network da lui riscontrata osservando i dottorandi rifletta quella della popolazione generale. Benchè gli studenti descritti nella prima parte del libro stessero attraversando una fase abbastanza unica della propria vita, i risultati delle analisi condotte sui dati campionari mostrano che il loro comportamento, almeno per ciò che attiene la scelta dei confidenti con cui discutere problemi personali, non differisce marcatamente da quelle osservate nella popolazione generale. Nel secondo dei due capitoli quantitativi Small si chiede se il comportamento riscontrato negli individui intervistati nei campioni quantitativi sia riconducibile alle medesime motivazioni osservate studiando gli studenti. In particolare nelle sue analisi l'autore sottopone a verifica empirica tre assunti relativi al processo decisionale degli attori: 1) i confidenti non vengono selezionati solo fra i contatti forti, ma fra tutti gli individui con cui le persone entrano in contatto, anche per ragioni superficiali, 2) gli individui sono sensibili ad elementi di contesto quali fattori istituzionali, norme di reciprocità e aspettative legate alla situazione specifica e questi elementi sono spesso più importanti della forza dei legami nel determinare la selezione dei confidenti e 3) la decisione di rivolgersi ad un confidente può essere ponderata oppure spontanea e frutto delle circostanze. Sebbene sia difficile sottoporre a verifica empirica alcune delle proposizioni presentate utilizzando dati raccolti mediante inchieste di larghe dimensioni, le analisi quantitative forniscono risultati coerenti con la prospettiva teorica che l'autore avanza nel libro.