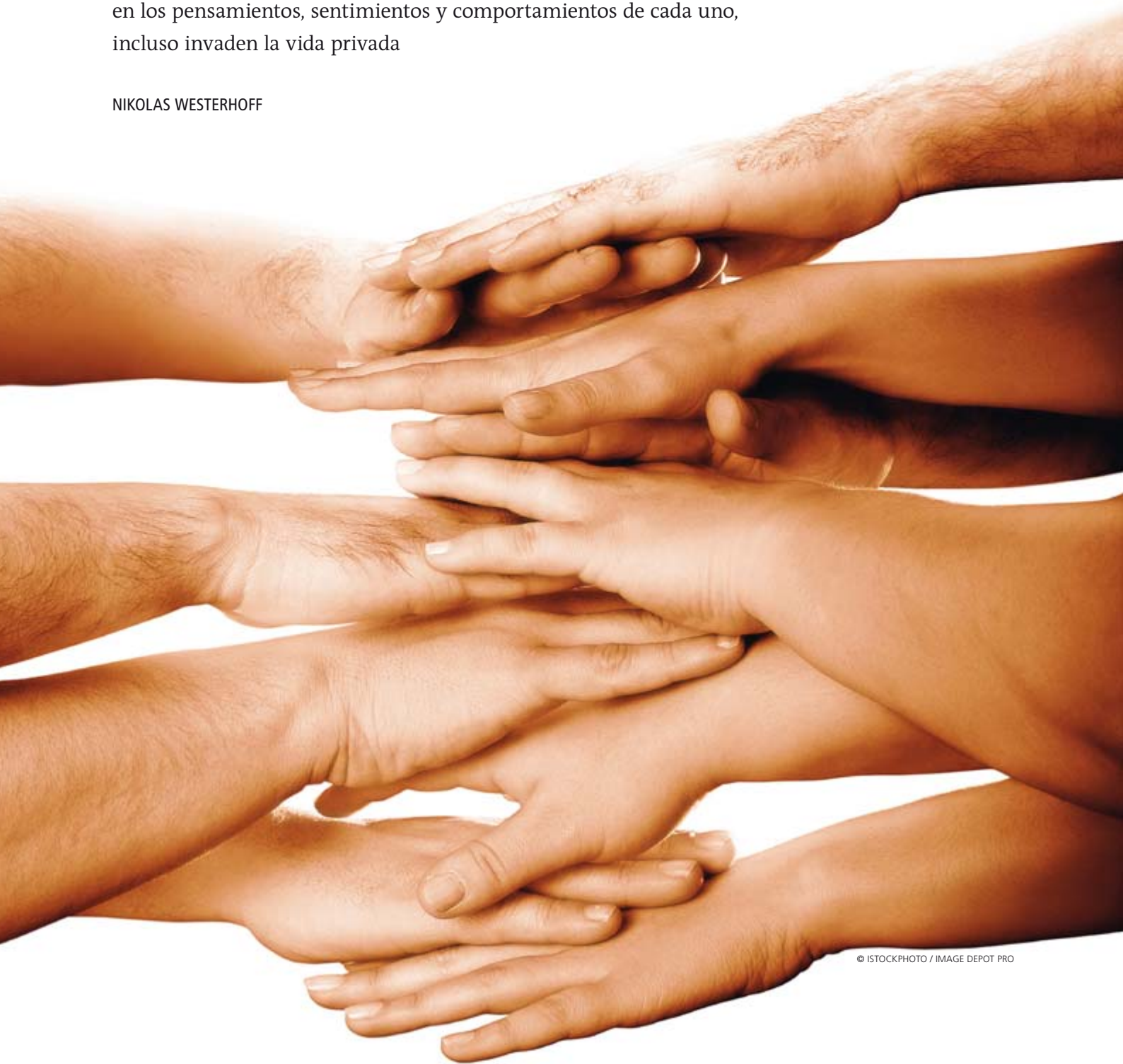


Juntos somos diferentes

Familia, compañeros de trabajo, vecinos, amigos. Cada persona participa en diversas redes sociales, las cuales influyen en los pensamientos, sentimientos y comportamientos de cada uno, incluso invaden la vida privada

NIKOLAS WESTERHOFF



El 30 de enero de 1962, tres chicas de un pueblo de Tanzania estallaron en una risa incontrolable. Su ataque duró horas y se extendió de forma virulenta. Hasta el 18 de marzo se contagiaron 95 habitantes de esas carcajadas histéricas. Durante los siguientes diez días, la risa alcanzó Nshamba, una población a unos 90 kilómetros del lugar. Allí se registró el «contagio» de más de 200 personas. La ola fue expandiéndose progresivamente e «infectó» a miles de habitantes al oeste del territorio africano.

Este fenómeno, conocido como la «epidemia de la risa de Tanganica», fue documentado por última vez en 2007, de la mano de Christian F. Hempelmann, estudioso especializado en humor de la Universidad del Sur de Georgia en Statesboro. Para el médico y sociólogo Nicholas A. Christakis, de la Universidad de Harvard en Boston, el caso muestra hasta qué punto pueden replicarse y contagiarse las emociones de una persona a otra, y supone una prueba firme de la gran influencia que los demás pueden ejercer sobre nuestros sentimientos y comportamientos.

Junto al politólogo James H. Fowler, de la Universidad de California en San Diego, Christakis aportó diversos ejemplos similares en su libro *Connected!* La conclusión de los investigadores fue que el contagio no es una característica exclusiva de los agentes patógenos, sino que las formas de comportarnos también se expanden: la risa, los comportamientos suicidas, las elecciones de compra o los hábitos alimentarios. Esta especie de contagio social dominaría diversos ámbitos de la vida cotidiana sin que seamos conscientes de ello.

Para comprobar su hipótesis, Fowler y Christakis valoraron las relaciones sociales de más de 5000 ciudadanos estadounidenses. Puesto que cada sujeto mantenía un promedio de diez contactos cercanos, obtuvieron un cuadro total de 50.000 personas, de las cuales se pudieron extraer datos interesantes con suma regularidad. El análisis estadístico reveló que el incremento de peso de los participantes coincidía con los kilos de más de sus amigos.

Este efecto no se puede atribuir al solo hecho de que compartiesen los momentos de las comidas, según los expertos. «Los aumentos de peso se igualaban entre contactos sociales muy diferentes», explica Fowler. «Las parejas y los hermanos se influían mutuamente, de la misma manera que ocurría entre los compañeros de trabajo o los amigos» [véase «Camaleones sociales», por Arnd Florack y Oliver Genschow; en este mismo número].

Mapa de la soledad

Dichos análisis sobre las redes demuestran hasta qué punto los humanos estamos preparados para reproducir e incorporar comportamientos ajenos. Un segundo estudio de Christakis y Fowler constató que ello también es aplicable a las actitudes y emociones. Los valores relativos al humor obtenidos con regularidad de varios miles de personas fueron organizados gráficamente, formando una especie de «mapa de la soledad».

«Cuando un amigo cercano se siente solo unos diez días adicionales al año, aumenta el número de días de la propia soledad en tres y hasta cuatro días», explica Fowler. «El sentimiento de soledad también se transmite entre aquellos vagamente conectados. Si el vecino se siente solo durante diez días más al año, se suman entonces dos días más de soledad en la puerta vecina. Tan solo se pierde este efecto cuando las personas viven distanciadas más de un kilómetro y medio.»

Los expertos se muestran convencidos de que en las redes sociales se transmiten los sentimientos y gustos según determinadas leyes matemáticas regulares. Aquello que siente una persona no tiene que ver estrictamente con sus parientes o vecinos más cercanos, sino también con gente con la que mantenga contacto.

Christakis y Fowler registraron los valores de felicidad de miles de habitantes de la ciudad de Framingham (Massachusetts) mediante un minucioso trabajo con cuestionarios. Tras 32 años de estudio (entre 1971 y 2003), los datos fueron ilustrativos: las personas infelices solían moverse «hacia el límite de la red social y final de una cadena de relaciones sociales».

La felicidad, muy contagiosa

Por otro lado, los análisis revelaron el elevado nivel de contagio de la felicidad. Aquel que se hallaba en contacto directo con personas felices parecía experimentar un auge medio de hasta el quince por ciento en satisfacción. La persona que conocía tan solo a un amigo de una persona feliz aprovechaba alrededor de un diez por ciento. En comparación, la ganancia de 10.000 dólares aumentaba la felicidad tan solo un dos por ciento.

Los economistas John Knight, de la Universidad de Oxford, y Ramani Gunatilaka, de la Universidad Monash en Melbourne, también constataron en el año 2009 que la satisfacción de las personas depende en gran parte del nivel

¡CHOCA ESOS CINCO!

Las comunidades humanas fomentan rituales que se exteriorizan y se hacen visibles. La influencia de los demás determina la psique del individuo.

RESUMEN

Individuo y grupo

1 Los psicólogos denominan contagio social a la transmisión de actitudes, sentimientos y conductas que se da dentro de las comunidades humanas. Tal influencia se mantiene latente en los integrantes del grupo.

2 Los mecanismos subyacentes no están claros. No obstante, la identificación (inconsciente) con el grupo parece importante, sea con los amigos, la familia o una comunidad religiosa.

3 Atender numerosas redes sociales fortalece el estado psicológico y corporal; sin embargo, no significa una panacea para la salud y la felicidad.

¿Son contagiosos los sufrimientos?

Alrededor de 16 millones de personas en Alemania sufren trastornos psicológicos; allí donde existe una red de psicoterapeutas son más frecuentes los problemas mentales. Es decir, en regiones con mayor densidad de terapeutas suele darse un mayor índice de psicopatologías. Algunos investigadores valoran dicho fenómeno como una variante especial de contagio social: en los lugares en los que abundan los psicólogos existe más demanda. Las características estructurales de la población desempeñan en este contexto también una función fundamental: la diferencia se da entre la ciudad y el ámbito rural.

de felicidad de otras personas de su alrededor. Ambos científicos valoraron datos del Proyecto sobre los ingresos familiares en China (CHIP, por sus siglas en inglés). En él reunieron información acerca de los ingresos y la satisfacción de miles de chinos de 22 provincias rurales. En una comunidad rural en la que al conjunto de la población le iba bien, aparecían pocos sujetos insatisfechos y de forma aislada.

Más la satisfacción individual no era solo atribuible a factores sociales. El bienestar, las condiciones laborales y la salud física desempeñaban también papeles relevantes. Las redes sociales son formaciones complejas, en las cuales se mezclan diversos sentimientos o emociones de forma simultánea. Al parecer son estas las que determinan, de forma global, si adelgazamos o engordamos, si nos encontramos deprimidos o alegres, incluso si nos sentimos solos o no.

Entonces, ¿determinan también la toma de decisiones vitales? En cualquier caso, las personas reclamamos actuar con autonomía a la vez que consideramos las opiniones de los allegados. Aquello que creemos correcto o erróneo, necesario o prescindible, repercute de nuevo sobre nuestros actos (trátase de elecciones políticas o de temas profesionales o familiares).

La experta en economía Ilyana Kuziemko, de la Universidad Princeton en Nueva Jersey,

analizó varias «dinastías familiares» estadounidenses estudiadas previamente desde 1968 por investigadores de la Universidad de Michigan en Ann Arbor. A raíz de los datos de la Comisión de estudio de la dinámica de los ingresos (PSID, por las siglas en inglés), Kuziemko describió 823 familias primarias. Con el transcurrir de los años, nacieron 1817 niños de ellas, las cuales, a su vez, engendraron un total de 3666 hijos. El hallazgo más destacado fue que los hermanos se contagian el deseo de procrear.

Los sujetos con hermanos que habían tenido hijos tenían hijos propios con más probabilidad durante los siguientes dos años. Incluso la diferencia de edad entre los niños y la cantidad de hijos daría continuidad a la comunidad familiar, sostiene Kuziemko. Si se deseaban dos niños, las familias aspiraban a tener el doble de descendencia, mientras que si reinaba el ideal de la familia con un solo hijo, tuvieron el crío correspondiente. Al parecer, no solo las emociones son contagiosas; también los deseos personales y los proyectos vitales.

Hechizo de la identidad grupal

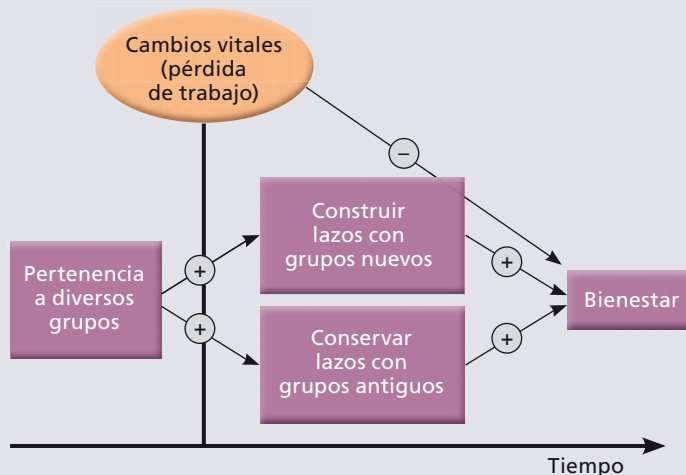
¿A qué se debe tal tendencia? Muchos psicólogos sociales consideran que el mayor objetivo de los miembros de una determinada red consiste en demostrar que ellos piensan, sienten y se comportan de la misma manera que los demás, solo que, por lo general, no son conscientes de ello. Esto refuerza la propia identidad grupal y fomenta de manera consecuente el «nadar a favor de la corriente», lo cual favorece a la mayoría de las personas, porque les confiere seguridad.

El estudio Add-Health es uno de los mayores sondeos acerca del efecto de los grupos sociales. Investigadores de la Universidad de Carolina del Norte en Chapel Hill encuestaron a más de 90.000 escolares entre los años 1994 y 2008. Cada participante debía nombrar a cinco contactos cercanos y facilitar información, entre otros temas, de su vida amorosa, sus creencias religiosas y sus posibles experiencias con las drogas. De esta manera se pudo comprobar que en las relaciones entre jóvenes aparece un alto nivel de contagio social. Los adolescentes solían practicar aquello que les recomendaba su círculo de amigos, ya fuese el sexo sin protección, frecuentar la iglesia o consumir marihuana.

Un estudio del sociólogo Peter Shawn Bearman, de la Universidad de Columbia en Nueva York, constató en 2001 el sutil poder de un círculo exclusivista. Bearman realizó un seguimiento de los adolescentes creyentes de la Iglesia Bautista

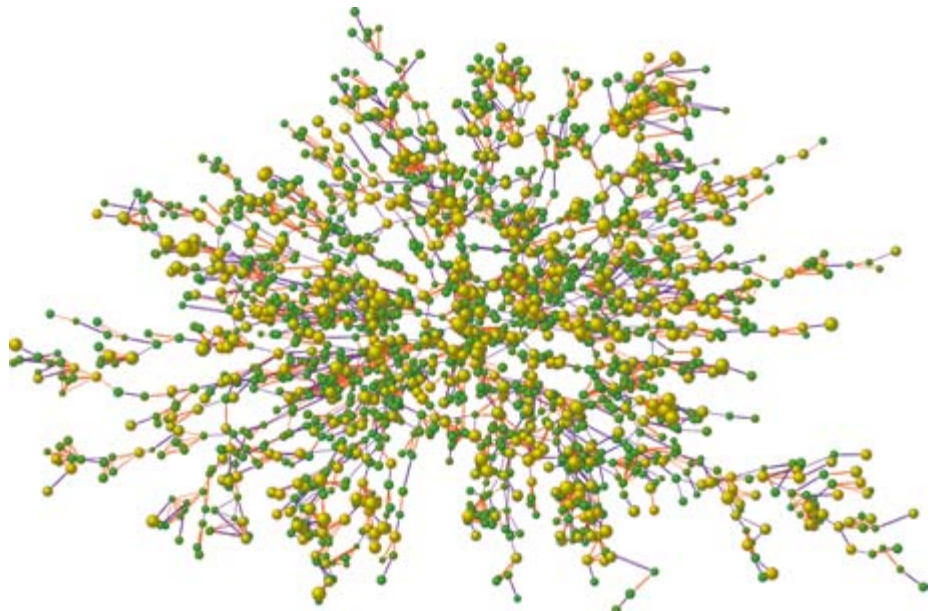
Manejo colectivo de las crisis

Las personas que pertenecen a muchas redes sociales manejan los cambios vitales con mayor facilidad. Una persona que se queda en el paro suele perder el contacto con los compañeros de trabajo, lo cual afecta a su bienestar. Ahora bien, cuantas más alternativas de contacto tenga (desde el club de tenis hasta ocupaciones para la comunidad), mayor posibilidad tendrá de mantener los antiguos lazos o de entablar nuevas relaciones.



TOPOLOGIA DE LOS KILOS DE MÁS

El diagrama representa la red social compleja en relación al contagio de la obesidad investigada por el politólogo James H. Fowler y el médico Nicholas A. Christakis. Cada círculo simboliza una persona; las líneas son relaciones familiares o de amistad. Cuanto más céntrico se halla un círculo, más directa es la relación de una persona con las demás. Los sujetos con más sobrepeso aparecen marcados de color verde claro: estos se hallan interconectados sobre todo con personas también obesas, tal y como indican las estadísticas.



CORTESÍA DE JAMES H. FOWLER Y NICHOLAS A. CHRISTAKIS

del Sur, quienes mostraban entusiasmo por su voto de castidad. La mayoría de ellos se aferraba a la fe y no practicaba sexo antes del matrimonio. En caso de que tal opción provocase la burla o el rechazo por parte de los demás, el seguidor conservaba con más ímpetu la restricción de su comportamiento sexual; mas si generaba en otras personas las ganas de vivir en castidad, ¡el sujeto tendía a romper su promesa!

Bearman señala que cuando una promesa de una minoría religiosa es asumida por la mayoría

parece perder su efecto exclusivo como señal de identidad. Las convenciones sociales cumplen esa función concreta; deben unir más al grupo y delimitarlo de cara al exterior. En el momento en que deja de funcionar (porque se ha «contagiado» demasiada gente), pierde su finalidad y su efecto.

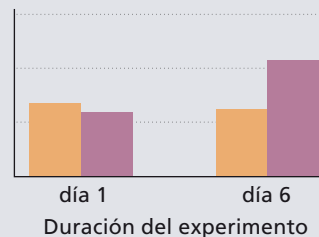
Otro argumento explica el fenómeno del contagio social: «Cuando las personas tienen libertad de hacer lo que quieren, se imitan unas a otras», explicaba ya el filósofo moral Eric Hoffer (1902-1983). El ser humano posee una predilec-

El sentido comunitario promueve el humor

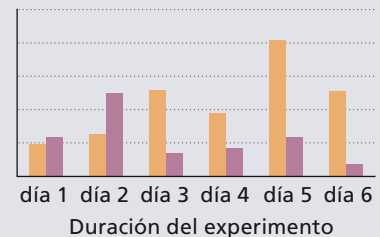
En 2006, Briten S. Alexander Haslam y Stephen Reicher, en colaboración con la BBC, replicaron el clásico experimento de la prisión del psicólogo Philip Zimbardo, de la Universidad de Stanford. Demostraron un fenómeno desconcertante. Mientras que los probandos elegidos al azar para hacer de presos se sentían con el transcurso del tiempo menos estresados, a aquellos que desempeñaban la función de vigilantes les ocurría justo lo contrario (a). Una posible explicación sería que en el primer grupo la identificación social era mayor, y la situación común mantuvo a los sujetos unidos (b).

(«Stressing the group: social identity and the unfolding dynamics of responses to stress», por S. A. Haslam y S. D. Reicher en *Journal of Applied Psychology*, vol. 91, n.º 5, págs. 1037-1052, 2006)

a: Sensación de estrés



b: Identificación social



■ Presos ■ Vigilantes



EL MUNDO AL REVÉS
En una «cautividad autoimpuesta», los sujetos fueron escogidos al azar para ser vigilantes o presos. Mientras que los presos iban acostumbrándose a la vida tras los barrotes (*derecha*), los vigilantes sentían cada vez mayor presión.

BBC / CORTESÍA DE ALEXANDER HASLAM (THE BBC PRISON STUDY, S. D. REICHER Y S. A. HASLAM EN *BRITISH JOURNAL OF SOCIAL PSYCHOLOGY*, VOL. 45, N.º 1, 2006)

Calidad frente a cantidad

Durante mucho tiempo, los investigadores sostuvieron que el exceso de roles y contactos sociales ejercía un efecto negativo sobre el estado psíquico, puesto que implicaría más obligaciones y estrés. Estudios más recientes afirman que el mero número de relaciones resulta menos preponderante que la valoración subjetiva de su calidad.

Las psicólogas Elianne van Steenberg y Naomi Ellemers, de la Universidad de Leiden, encuestaron a mujeres exitosas y comprometidas con su profesión. Las trabajadoras que consideraban que su vida familiar era rica, activaban más su potencial de trabajo. Por el contrario, aquellas que respondían aportar más en casa era porque su actividad laboral les había defraudado. Al parecer, la presunta disparidad entre trabajo y familia es una cuestión de valoración.

(Is managing the work-family interface worthwhile? Benefits for employee health and performance, por E. F. van Steenberg y N. Ellemers en Journal of Organizational Behavior, vol. 30, n.º 5, págs. 617-642, 2009.)

ción por la sincronización: los soldados marchan al mismo paso, los enamorados piensan en consonancia, los creyentes rezan al unísono y los hinchas corean a una sola voz.

Con el fin de examinar los efectos del comportamiento sincronizado, el psicólogo Scott S. Wiltermuth, de la Universidad de Stanford en California, convirtió su propio campus en una academia militar. Para su estudio, publicado en 2009, hizo que los sujetos marcharan al mismo paso. También fomentó la participación a través de las apuestas de dinero. Observó que los estudiantes que habían marchado previamente juntos cooperaban más entre sí en comparación con el grupo de control que solo había paseado por el edificio universitario en una excursión preparativa. Los «caminantes sincronizados» parecían confiar más unos en otros, además de sentirse más unidos que los «deambuladores», según las conclusiones de Wiltermuth.

Charles R. Seger, de la Universidad de Indiana en Bloomington, demostró cuán sencillo es activar los sentimientos colectivos. Para ello, planteó la siguiente cuestión a los probandos: «¿Cómo se siente como ciudadano de EE.UU. en este momento?» Los participantes indicaban, en relación a su sentimiento de patriotismo, si se sentían orgullosos, más bien culpables, rabiosos o si miraban hacia el futuro con una actitud de confianza o miedo. Con ello, Seger elaboró un «perfil emocional» para cada sujeto.

Después, algunos escuchaban el himno nacional estadounidense o bien se les mostraban fotografías de símbolos nacionales. Tras ello debían describir de nuevo sus sentimientos patrióticos con detalle. El himno y los emblemas nacionales acercaron las emociones de los participantes. De forma similar a la sincronía de los movimientos corporales bajo condiciones determinadas, las emociones se sincronizan, resumió Seger.

El acto de la imitación se basa, de la misma manera que otros procesos relativos a las redes sociales, en la similitud entre los integrantes. Tener cosas en común promueve la confianza y la comprensión mutua. Por ello los médicos suelen relacionarse con amigos médicos y los artistas con artistas; los padres de familia se reúnen con otros padres de familia, y los solteros, con otros individuos en la misma situación.

El lado oscuro de las semejanzas

Sin embargo, relacionarse con gente que se asemeja conlleva también riesgos. En los grupos homogéneos tan solo se intercambia información

de la que los miembros ya disponen; por otro lado, el sentimiento de similitud puede tomar el rumbo de amenaza en situaciones de crisis: de forma espontánea, una persona siente miedo porque podría correr el mismo destino que su semejante.

Para un padre de familia, la separación matrimonial de otro padre con el que tiene amistad le resulta más amenazante que a un hombre soltero; si un vecino fumador enferma de cáncer de pulmón, otros fumadores se sienten incómodos; incluso, con frecuencia, excluyen al primero, dado que la enfermedad pone en duda el estilo de vida de los otros miembros de la red social.

La socióloga Martina Eller analizó hace algunos años las relaciones sociales de unos 1000 diabéticos. Comprobó que, con la aparición de la enfermedad, menguaban sus redes sociales. Dos motivos, al menos, explican la reacción: existe una tendencia a excluir a la persona enferma; a su vez, el propio afectado se aparta y se muestra menos activo.

El fenómeno resulta crítico, según Eller, puesto que el transcurso de una enfermedad como la diabetes depende en parte de la amplitud y la estabilidad de las relaciones de los enfermos. «Cuando alguien dispone de una gran red social, gozará de una mejor salud años después que aquella persona cuya red es escasa desde el principio», indica Eller.

Entretanto, numerosos estudios prueban que el aislamiento social supone un importante riesgo para la salud. Las personas que sienten el apoyo de los demás viven con mayor satisfacción, durante más años y envejecen mejor. Más importante que el hecho de recibir ayuda puntual de los demás es el sentimiento de ser atendidos en caso de emergencia. La cuestión sobre si ese último sentimiento es real o fundado, queda en un segundo término.

Bernadette Boden-Alaba, de la Universidad de Columbia en Nueva York, estudió a 656 pacientes que habían sufrido un infarto de miocardio. Pudo constatar que las personas aisladas mostraban el doble de probabilidades de sufrir un segundo infarto en comparación con los pacientes con mayor integración social. Dicho factor suponía un mayor riesgo para su salud que el sedentarismo o la arteriosclerosis. Boden-Alaba critica la poca atención de los médicos hacia los factores sociales en la salud.

La psicóloga Sheldon Cohen, de la Universidad Carnegie Mellon, constató, por su parte, que las personas con numerosas relaciones sociales

Redes sociales: pequeñas y sutiles

Según el sociólogo Sören Petermann, de la Universidad Halle-Wittenberg, las redes sociales de un solo individuo abarcan de media unas 11 personas. El margen es, empero, amplio: alcanza entre 1 y 30 contactos. Petermann distingue tres tipos de apoyo social: **instrumental** (ayudar en la mudanza, prestar favores amistosos), **emocional** (aconsejar y escuchar los problemas) y **social** (acudir a fiestas, salir con otros). Por norma general, sugiere que el apoyo social se logra con facilidad; el instrumental resulta más complicado.

Los miembros de una red que cumplen los tres criterios se encuentran con mayor frecuencia en el círculo más próximo del sujeto, como los amigos íntimos. Cuanto más grande es una comunidad, más especializados aparecen los roles. En redes sociales virtuales, como Facebook o Twitter, es posible vincular a cientos de contactos. Sin embargo, solo seis de las relaciones en línea suelen ser estrechas (con las que se comparten fotos y experiencias personales, por ejemplo). En general, las personas no se involucran en grandes redes a través de Internet; la mayoría no dispone de tiempo suficiente para ello.

sufren menos procesos de gripe y resfriados (a pesar de su mayor exposición a los virus por su actividad social). Los estudiosos de la resiliencia también señalan la importancia del apoyo social en los tiempos de crisis.

La psique aprovecha, por regla general, la variedad de contactos. Según la psicóloga Jolanda Jetten, de la Universidad de Queensland en Brisbane, los estudiantes que se implican en diferentes redes sociales se hallan más protegidos contra las depresiones.

En 2010, Jetten y los investigadores Cara Pugliese y James Tonks, de la Universidad de Exeter, establecieron que las personas con inicios de demencia valoran su estado de salud de forma más negativa que aquellas cuya enfermedad es más avanzada. Por lo que parece, los enfermos más graves se consideran bien integrados; si se sienten conectados, se encuentran mejor.

Sin protección total

No obstante, el apoyo social no beneficia por igual. «Las redes sociales tienen efectos beneficiosos sobre el sistema circulatorio», afirma la psicóloga Beate Ditzen de la Universidad de Zúrich. Sin embargo, no queda claro si en las patologías inmunitarias como el sida o la hepatitis C dicho supuesto es válido. En algunos estudios con enfermos de sida se llegó a encontrar una relación inversa: cuanto más grande y cuidadosa era la red, peor resultaban los valores inmunológicos de los afectados.

Es probable que la creencia popular de que «las redes fomentan la salud» induzca al error, igual que sucede con la afirmación de que «la

televisión es culpable de la soledad». Las redes sociales no son una panacea contra la enfermedad y el dolor.

¿Cómo diferenciar las relaciones beneficiosas de las perjudiciales? Las psicólogas Barbara G. Melamed y Gail F. Brenner desarrollaron observaciones sistemáticas del comportamiento de 35 matrimonios mayores, en los que uno de los miembros sufría una enfermedad crónica desde hacía 14 años como mínimo. Anotaron al detalle el tipo de ayuda que prestaba la pareja a la persona enferma: ¿Le leía el periódico? ¿Le aconsejaba sobre la medicación? ¿Le acariciaba? ¿Consideraba el enfermo que ello le ayudaba?

Prestar apoyo en exceso no resulta del todo recomendable, ya que el enfermo se vuelve dependiente con rapidez. Pese a que la pareja atendía al enfermo con la mejor de las intenciones —le cortaba la comida en trocitos, le ponía la ropa en orden, le organizaba el día—, tal interés causaba en el enfermo la sensación de encontrarse peor de lo que en realidad estaba y de tener mayores necesidades. Por el contrario, el sostén «benévolo» resultaba suficiente. Bastaba con estar ahí.

Mejor menos que mal, indica la quinta esencia de los estudiosos. Sin duda, tarea más fácil de decir que de acometer. Cuando sentimos estima por una persona, deseamos apoyarla en todo momento. Los miembros hiperactivos de una red social obvian, pues, un detalle: para ganarse la simpatía y la confianza de los demás basta con dar una señal, «Estoy aquí para cuando me necesites».

Nikolas Westerhoff es psicólogo y periodista científico.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

IS HAVING BABIES CONTAGIOUS? ESTIMATING FERTILITY PEER EFFECTS BETWEEN SIBLINGS. I. Kuziemko. Princeton University, 2006.

THE SPREAD OF OBESITY IN A LARGE SOCIAL NETWORK OVER 32 YEARS. N. A. Christakis y J. H. Fowler en *New England Journal of Medicine*, vol. 357, págs. 370-379, 2007.

THE LAUGHTER OF THE 1962 TANGANYIKA «LAUGHTER EPIDEMIC». C. F. Hempelmann en *International Journal of Humor Research*, vol. 20, n.º 1, págs. 49-71, 2007.

ESTIMATING PEER EFFECTS ON HEALTH IN SOCIAL NETWORKS. J. H. Fowler y N. A. Christakis en *Journal of Health Economics*, vol. 27, n.º 5, págs. 1400-1405, 2008.

SYNCHRONY AND COOPERATION. S. S. Willemuth y C. Heath en *Psychological Science*, vol. 20, n.º 1, págs. 1-5, 2009.

DECLINING AUTOBIOGRAPHICAL MEMORY AND THE LOSS OF IDENTITY: EFFECTS ON WELL-BEING. J. Jetten et al. en *Journal of Clinical and Experimental Neuropsychology*, vol. 32, n.º 4, págs. 408-416, 2010.