



ENSAYOS DIVULGATIVOS DEL ICS

LOS JÓVENES Y EL COMPROMISO: UNA CUESTIÓN DE CONFIANZA

Berta Viteri

Cultura emocional e identidad, ICS



ics
Universidad
de Navarra

Uno de los desafíos más importantes a los que todos nos enfrentamos en nuestras vidas es el de formar o no una familia o qué tipo de familia formar. Tener una buena red afectiva es fundamental para que la persona pueda desarrollarse: puede darle una sensación de confianza, de apoyo, y ayuda, sin duda, a sentir que la propia vida es dichosa.

Los vínculos afectivos que establezcamos tendrán una importancia decisiva en nuestras vidas: tanto si acertamos como si no; y acertar, a menudo, parece una cuestión de buena o mala suerte. Por ello, **comenzar una relación afectiva resulta tan ilusionante como puede resultar aterrador**. Especialmente en la etapa adolescente, cuando todavía no se tiene experiencia para identificar cuándo una relación es satisfactoria y cuándo no, cuándo uno mismo está cometiendo errores, o incluso no se tiene todavía conciencia clara de qué tipo de vida se quiere llevar.

Para los adultos jóvenes, comprometerse de manera duradera y seria con alguien, por tanto, es una decisión muy difícil.

A primera vista, desde luego, se puede observar que en el contexto actual resulta complicado lograr una **estabilidad económica** suficiente para los jóvenes. Encontrar un trabajo con un salario suficiente, con un horario razonable, que permita aún socializar y explorar las propias aficiones y gustos, encontrar un lugar donde vivir. Encargarse de conseguir todos estos elementos materiales parece prioritario: antes de involucrarse en un compromiso, los jóvenes desean afianzar estos aspectos.

Ahora bien, más allá de la dificultad para lograr ese bienestar material –que, desde luego, existe–, comprometerse con alguien entraña más riesgos: **riesgos que, tal vez, en el fondo, desempeñan un papel más**

importante que esta precariedad material.

Cuando una persona establece una relación profunda y duradera con otra, su identidad está en juego. Siguiendo a Giddens, comprometerse con alguien es un “momento fatídico”:

*“Los momentos fatídicos son puntos de transición que implican **cambios trascendentales**, no solo para las circunstancias futuras del individuo, sino también para su propia identidad. Este tipo de decisiones –cargadas de consecuencias–, una vez tomadas, reconfigurarán el proyecto de identidad del individuo a través de los cambios que esta decisión acarreará en su estilo de vida”. (Giddens, 1991:143)*

Tomar una decisión de este calibre, tal como expresa Giddens, se convierte en una “crisis de identidad”. Y, además, en una sociedad donde la reflexividad desempeña un papel crucial –es

decir, donde los individuos se autoanalizan, analizan los posibles riesgos que entraña cada acción, cada decisión– esta crisis de identidad es reconocida como tal por el individuo. Es decir, cuando el individuo se enfrenta a una decisión así, sabe que **su identidad también está en juego**.

No es de extrañar, por lo tanto, que los jóvenes sientan vértigo o incluso miedo ante una decisión así; teniendo en cuenta lo que está en juego, equivocarse resulta aterrador. Somos un tipo de sociedad que siempre tiene presente los riesgos que cada una de nuestras decisiones entraña, asegura Giddens. Y, ante los riesgos conocidos, observados por todas partes, “el correlato natural es la ansiedad”. (Giddens, 1991:13)

Tal vez esta ansiedad, este conocimiento de los riesgos presentes, suponga un factor importante en esa postergación del compromiso. Tratar de conseguir ese nivel de seguridad material antes de lanzarse a un compromiso tal vez sea una forma

de **minimizar los riesgos**, de reducir esa ansiedad. El **afán de seguridad**, de control de la situación, es un rasgo que, en realidad, **no favorece la formación de compromisos**. Tal como indica Bauman, el compromiso amoroso siempre entrañará riesgos y tratar de eliminar el miedo de la relación amorosa es como tratar de “cuadrar el círculo”:

“Amar conlleva abrirse a ese destino; aceptar que, en el amor, la más sublime de las condiciones humanas, el miedo se mezcla con la alegría en una aleación que hace imposible la separación de sus componentes”.
(2003:7)

De hecho, “cuanto más profundos y densos sean los compromisos”, asegura el autor, “mayor será el riesgo” asociado a ellos. (2003:58) Comenzar una relación de compromiso con alguien, decidir confiar en esa persona, requiere siempre “un salto de fe”, pues **no existen garantías de que todo salga bien**. La confianza se convierte en un elemento clave

para poder adentrarse en una relación de compromiso. Ahora bien, tal como indica Bauman, en una sociedad “adicta a la reflexión” y al cálculo de riesgos, la confianza no recibe mucho refuerzo. (2003:92) Resulta pertinente, en este estado de la cuestión, introducir la distinción que Simmel hace entre *trust* y *confidence*.

Mientras que la *confidence* se apoya en el conocimiento inductivo, en la experiencia acumulada, en los datos disponibles que permiten proyectar un futuro probable, el tipo de confianza que se identifica como *trust* tiene más que ver con “un elemento más allá”, que se parece más a “un tipo de fe cuasi-religiosa”. (1990:179) Tiene algo que ver con el conocimiento, pero va más allá de él. Simmel indica que la confianza que se siente cuando se tiene una estabilidad financiera es *confidence*, no *trust*. La sensación de seguridad que otorga acumular bienes tiene más que ver con el cálculo de riesgos y el control de los mismos.

Adentrarse en una relación, sin embargo, requiere del *trust*. Si uno se orientara únicamente por la predicción racional –que se convierte en *confidence*–, probablemente no se sentiría nunca lo bastante seguro como para adquirir ese compromiso.

Lewis y Weigert lo expresan así:

“La confianza” –trust– “triunfa donde la predicción racional únicamente fracasaría, porque confiar es vivir como si ciertos futuros racionalmente posibles no fueran a suceder. [...] La confianza permite que las interacciones sociales continúen de manera sencilla y segura; en ausencia de esa confianza la monstruosa complejidad a lo que nos exponen los futuros contingentes paralizaría la acción”. (1985:969)

Siguiendo esta argumentación, la **fijación de los jóvenes por conseguir un cierto nivel de seguridad financiera**, posesiones, antes de adentrarse en el

compromiso, puede tener que ver con este intento de conseguir *confidence*, y con esta falta de *trust*, que llega a paralizar la acción. “Este entregarse sin reparos a una persona”, asegura Simmel, “no se funda en experiencia ni en hipótesis, sino que es una actitud primaria del alma frente al otro”. (1986:367) De hecho, hoy en día, **muchos adolescentes ya albergan experiencias de fracaso amoroso**; si se basaran únicamente en la experiencia acumulada para tomar la decisión de involucrarse o no en un compromiso, probablemente no lo harían.

¿Cómo se construye esa confianza? ¿Podemos ayudar a los jóvenes a confiar más? Tal como Giddens observa, **esta confianza** –que el autor clasifica como un rasgo psicológico– **se desarrolla, sobre todo, en el ámbito familiar** y gracias al cuidado que los responsables de los niños les brindan a estos durante la infancia y juventud. (1991: 38-39) Las familias, siguiendo esta argumentación, juegan un papel crucial para

animar o disuadir a los jóvenes de contraer matrimonio o adquirir compromisos serios. Mientras que algunas familias pueden animar a los adultos jóvenes a centrarse en su carrera y afianzarse económicamente proyectando ese afán de control sobre los riesgos, otras pueden animarlos a formar una familia basándose en otros aspectos: como la tradición, la religión, la

confianza/*trust* en que la relación puede ser gratificante, en que las cosas no tienen por qué fracasar.

La esperanza se convierte, en este mundo lleno de riesgos previsibles, en el impulso para lanzarse a afrontar estos retos que, en realidad, -aunque sí, puedan resultar aterradores- pueden ser inmensamente gratificantes.

BIBLIOGRAFÍA

Bauman, Zygmunt. *Liquid Love: On the Frailty of Human Bonds*. Cambridge, UK: Polity Press, 2003.

Giddens, Anthony. *The Transformation of Intimacy*. Cambridge: Polity, 1992.

Giddens, Anthony. *Modernity and Self-Identity*. California: Stanford University Press, 1991.

Lewis, J.D. y Weigert, A. *Trust as Social Reality*. *Social Forces* 63:967-985, 1985.

Möllering, Guido. *The Nature of Trust: From Georg Simmel to a Theory of Expectation, Interpretation and Suspension*. *Sociology* Vol.35 No. pp. 403-420. 2001.

Simmel, Georg. *The Philosophy of Money*. (Reeditado) Londres: Routledge, 1990.

Simmel, Georg. *Sociología, 1 Estudios sobre las formas de socialización*. Madrid: Alianza, 1986.

Copyright © Universidad de Navarra, 2022. Todos los derechos reservados. Esta publicación es para uso exclusivamente particular. Cualquier reproducción, explotación, transformación, cesión o comunicación pública de este ensayo tanto por medios electrónicos como físicos (incluyendo fotocopias, escaneados, y/o archivo) requiere permiso por parte de la autora, Berta Viteri. Se permite colgar el texto parcialmente en webs de acceso público con enlace a la fuente original.

Para cualquier consulta puede contactar con ics@unav.es. Instituto Cultura y Sociedad /Universidad de Navarra / www.unav.edu/ics

Sigue al Instituto Cultura y Sociedad en:

<https://www.facebook.com/ICSunav/>

https://twitter.com/ics_unav

<https://www.unav.edu/web/instituto-cultura-y-sociedad>