

# redes

Título: "El poder de las redes sociales" – emisión 90 (03/04/2011) – temporada 15

**Entrevista de Eduard Punset con James Fowler, experto en redes sociales de la Universidad de California. La Joya, Estados Unidos, 22 de enero de 2011.**

**Vídeo del programa:**

<http://www.redesparalaciencia.com/4738/redes/2011/redes-90-el-poder-de-las-redes-sociales>

*Para saber quiénes somos  
tenemos que comprender cómo estamos conectados.*

**James Fowler**

**Eduard Punset:**

Estamos en la Universidad de California, en San Diego, aunque en realidad está en el distrito de La Joya y, bueno, hemos venido todo el camino desde Barcelona para hablar de redes sociales con el profesor James Fowler, redes sociales que, como verán, nos va a demostrar, si no lo sabíamos, que no estamos solos ni muchísimo menos.

James, creo que empecé a creer en las redes sociales cuando leí que más del 70% de los homicidios que se cometen en Estados Unidos son obra de personas que se conocían.

**James Fowler:**

Sí, bueno, en la televisión vemos justo lo contrario. Y me parece que, por eso, nos llevamos una impresión equivocada. Lo cierto es que nos emocionamos mucho más con aquellas personas con las que estamos conectados socialmente. Una de las cosas que Nicholas Christakis y yo mencionamos en nuestro trabajo es que no sólo se difunden cosas buenas en las redes sociales sino que también puede haber cosas malas: puedes sentir emociones muy fuertes e influir a tus amigos hasta el punto de que lleguen a matar a alguno de sus amigos. Y en las redes sociales existe el efecto multiplicador.

# redes

Título: "El poder de las redes sociales" – emisión 90 (03/04/2011) – temporada 15

**Eduard Punset:**

Escucha, una pregunta: la gente se reparte en grupos diferentes en función del trabajo que dicho grupo debe realizar. Por ejemplo, si hay un incendio, el grupo, la red, formará una única fila, quizás con un cubo de agua... Quiero decir, después de todos estos años investigando, ¿cuál es tu impresión ahora?, ¿cómo nos organizamos?

**James Fowler:**

Es realmente interesante porque, básicamente, estudiamos dos tipos distintos de redes: estudiamos las redes que constituimos con un objetivo concreto, que diseñamos con una intención concreta, pero también estudiamos las redes que surgen de forma natural. Simplemente, surgen así, como consecuencia de nuestros actos independientes. Y lo fascinante de las redes sociales en el mundo real es que manifiestan las mismas propiedades que las redes sociales que hemos creado con un objetivo concreto. Una de esas propiedades es la del "mundo pequeño". En el ejemplo de la difusión de información, estamos ante una situación donde puede haber un gran número de personas que se enteren de algo muy rápidamente. Resulta que si yo tengo tres o cuatro amigos y ellos, a su vez, tienen tres o cuatro amigos, la información se difunde a través de esas redes que se construyen de forma natural, sin que nosotros hayamos diseñado la red con esa intención. La propiedad del "mundo pequeño" existe de verdad.

**Eduard Punset:**

¿Y qué ocurre con esa famosa regla de que necesitas seis conexiones para transmitir una palabra o un mensaje?

**James Fowler:**

Bueno, esa idea de los seis niveles de separación está muy de moda ahora. Surgió en los años 60 con la investigación de Stanley Milgram, que tenía mucha curiosidad por saber cuántos grados tendríamos que superar para establecer una serie de conexiones fuertes entre el lugar

# redes

Título: "El poder de las redes sociales" – emisión 90 (03/04/2011) – temporada 15

donde uno se encuentra y cualquier persona en el mundo, es decir, por cuántos amigos de amigos de amigos tendríamos que pasar para que el mundo entero estuviera conectado. Lo que hizo Milgram fue coger un fajo de cartas y enviarlas a una pequeña ciudad del centro de los Estados Unidos y le dijo a un grupo de gente: "Quiero que enviéis estas cartas a una persona que no conocéis, en Boston, Massachusetts, pero no podéis simplemente enviársela por correo, tenéis que entregársela a un amigo suyo, tenéis que enviársela por correo a un amigo, a alguien que conocéis personalmente y decirme quién es esa persona." Al final, recogió todas las cartas y fue apuntando el número de pasos necesarios para llegar al destinatario desde un lugar muy remoto donde nadie lo conocía. Sumó el total, calculó la media y el resultado fue seis. Es la media necesaria para poder comunicarse con cualquiera en nuestro planeta, pero lo fascinante es que Duncan Watts llevó a cabo otro estudio con el correo electrónico y obtuvo la misma cifra pero, en lugar de hacerlo con distintos lugares en los Estados Unidos, lo hizo con gente de todo el mundo. Y descubrió que, de verdad, sólo se necesitan seis pasos para llegar a cualquier persona del mundo.

## **Eduard Punset:**

Y cuando hablas de los tres grados, no seis, sino tres, ¿a qué te refieres exactamente?

## **James Fowler:**

Bueno, lo que Nicholas Christakis y yo mismo hemos hecho es estudiar la influencia, no simplemente la difusión de información como en los experimentos de Milgram y en los de Watts, sino que hemos estudiado la difusión de la influencia. Y descubrimos, por ejemplo, en nuestro primer estudio sobre la obesidad, que cuando tus amigos engordan, también hay más probabilidades de que tú también engordes. Pudimos demostrar que eso era cierto no sólo para tus amigos sino también para los amigos de tus amigos, e incluso para los amigos de tus amigos de tus amigos.

# redes

Título: "El poder de las redes sociales" – emisión 90 (03/04/2011) – temporada 15

**Eduard Punset:**

Para los amigos de tus amigos de tus amigos.

**James Fowler:**

Hasta tres grados de separación. Repetimos el experimento con otras cosas que podrían influir en nuestros amigos, por ejemplo, el tabaco. Si dejas de fumar, tus amigos serán más propensos a dejar de fumar, y también vale para los amigos de tus amigos y para los amigos de los amigos de tus amigos. Lo probamos con muchas cosas distintas y vimos que el número tres se repetía una y otra vez, que llegaba hasta una tercera persona pero que no iba más allá.

**Eduard Punset:**

Estaba pensando ahora en dos palabras muy famosas de tu libro *Connected*, ¿no? Hablas de "contagio" y de "conexión". ¿Qué quieres decir? Porque dices que es muy importante, que es básico en cualquier red, que exista esa conexión y ese contagio.

**James Fowler:**

Las redes realmente nos afectan de esas dos maneras que comentas. Por un lado, nos afecta la estructura: a quién conocemos y a quién conocen los que conocemos, es algo que nos afecta. Pero también nos vemos afectados por lo que se difunde en las redes. Por eso, hemos separado esas dos ideas diferentes, "conexión" y "contagio".

Cuando se trata de "conexión", podemos vernos afectados de dos formas distintas: tú escoges tu red, tú escoges con quien vas a pasar tu tiempo, puedes elegir compartirlo con amigos que son como tú o con amigos que son distintos de ti, por ejemplo; pero la estructura de la red también te afecta. Estamos influidos por la estructura de nuestra red. Si, supongamos, dos amigos tuyos no son amigos entre sí, te agobiarás, vas a tener la impresión de que deberías presentarlos para que se hagan amigos. Incluso se han hecho investigaciones que demuestran que causa un impacto psicológico: las chicas adolescentes cuyos amigos no son amigos entre

# redes

Título: "El poder de las redes sociales" – emisión 90 (03/04/2011) – temporada 15

sí son mucho más proclives a pensar en el suicidio, por lo tanto, realmente la estructura de nuestras redes tiene un impacto importante.

**Eduard Punset:**

Lo que sugieres es que la forma de la red influye en mi forma de comportarme.

**James Fowler:**

Exactamente.

**Eduard Punset:**

Y no sólo al revés.

**James Fowler:**

Tú lo has dicho, pero eso sólo es una parte de la ecuación, la otra parte es que tenemos que entender que existe un efecto de contagio: tendemos a copiar el comportamiento de aquellos con los que estamos conectados y nos referimos a ello de tres formas distintas: la primera es que nos afecta la gente con la que estamos directamente conectados, es algo intuitivo, todo el mundo lo ve. En la mayoría de las conversaciones, si alguien te sonrío, tú también le sonrías. Es algo que experimentamos cada día.

**Eduard Punset:**

Los alumnos jóvenes aplicados, que tienen entre sus amigos alumnos aplicados, se vuelven todavía más estudiosos.

**James Fowler:**

Eso es. Y hemos visto que son muchas las cosas que se pueden transmitir de una persona a otra: por ejemplo, guiñar un ojo, fumar, beber, la alegría, la soledad, la depresión, la cooperación con otras personas, la generosidad. Creo que a este nivel la gente entiende que las

# redes

Título: "El poder de las redes sociales" – emisión 90 (03/04/2011) – temporada 15

redes son poderosas, pero lo que no ven es lo que hay más allá de su horizonte social, es decir, aquellos que son amigos de sus amigos, no ves lo que ocurre entre ellos porque no formas parte de su interacción. No sólo son tus amigos los que te afectan sino los amigos de tus amigos, e incluso los amigos de los amigos de tus amigos pueden condicionar tus propios resultados.

**Eduard Punset:**

¿Qué ocurre con el suicidio? Si alguien se suicida, ¿también es más probable que te acabes suicidando?

**James Fowler:**

Otros investigadores han estudiado el suicidio y han probado de forma clara que puede haber "epidemias de suicidio", casos de suicidio por imitación.

**Eduard Punset:**

Eso es.

**James Fowler:**

De hecho, hay investigaciones tan sólidas en ese campo que han acabado afectando la práctica. Por ejemplo, existen reglas dictadas por instituciones sanitarias como el Centro para el Control y Prevención de Enfermedades, en Estados Unidos, sobre cómo tienes que informar de un suicidio a fin de minimizar las probabilidades de que otras personas que quizás conocían a la víctima acaben suicidándose. Los investigadores estudian esas epidemias de suicidios y una de las primeras preguntas que se plantean es: ¿cuál era el vínculo entre esa persona que se suicidó y esa otra persona que también se suicidó? Y, normalmente, descubren que se conocían directamente o que tenían amigos comunes, que esas redes en las que se producen las epidemias de suicidio son redes muy densas y con fuertes conexiones.

# redes

Título: "El poder de las redes sociales" – emisión 90 (03/04/2011) – temporada 15

**Eduard Punset:**

¿Y qué pasa con el tabaco? Quiero decir, tú fumas y alguien más también fuma. ¿Cómo es posible que se haya producido este cambio casi fantástico donde los fumadores por antonomasia antes eran las personas de una edad determinada y de una posición social concreta y, sin embargo, hoy en día los fumadores son muy distintos entre sí, tienen distintas edades y pertenecen a diferentes clases sociales?

**James Fowler:**

El tabaco es un ejemplo realmente fascinante porque ocurre prácticamente lo contrario de lo que decíamos en relación con la epidemia de obesidad. A principios de los setenta, en los Estados Unidos, pasamos de una incidencia de obesidad del 10% al actual 40% y estas cifras se invierten en el caso de la epidemia de fumadores. Una de las razones del éxito en la reducción del número de fumadores son las campañas de presión social de los años 80. De hecho, en nuestras investigaciones, pudimos comprobar cómo cambiaron los fumadores en la red y cómo fumar cambió la red. Pudimos comprobar que esas campañas no sólo alentaron a la gente a dejar de fumar sino que las personas que no pudieron dejar de fumar, de hecho, perdieron amistades. Empezaron a ser expulsados de las redes sociales.

**Eduard Punset:**

¿Ah sí?

**James Fowler:**

Si lo piensas desde el punto de vista de la sanidad pública, se convierte en un tema más espinoso que cuestiona la vigencia de este tipo de campañas de salud pública porque, mientras ayudamos a las personas a dejar de fumar, menoscabamos socialmente a las personas que no pueden abandonar el consumo de tabaco, de modo que resulta mucho más difícil llegar hasta ellos, resulta más difícil ejercer una influencia sobre ellos si están rodeados de otros fumadores.

# redes

Título: "El poder de las redes sociales" – emisión 90 (03/04/2011) – temporada 15

**Eduard Punset:**

Así que, realmente, tendemos a infravalorar la importancia de conocer a otras personas, ¿no? Una estadística que vi no hace mucho y que me conmocionó es que sólo el 30% de la gente está casada con personas que nadie les presentó.

**James Fowler:**

Bueno, estamos otra vez ante las ideas recibidas del cine y de la ficción. La ficción siempre gira en torno a acontecimientos extraordinarios y no en torno a lo común pero, cuando hacemos encuestas, descubrimos que lo más común es que te presenten a quien al final va a ser tu futuro marido o mujer, pues esa persona ya forma parte de tu red social y ni siquiera lo sabías.

**Eduard Punset:**

Desde que investigamos las redes sociales, ¿hemos aprendido algo útil de cara a evitar accidentes, incendios en un espacio cerrado, por ejemplo? De tus afirmaciones se desprende que la gente tiende a comportarse de una manera preestablecida, que correrán en esa o aquella dirección, así que deberíamos saber dónde colocar las salidas de emergencia en caso de incendio, ¿o es que todavía no estamos en ese punto?

**James Fowler:**

Hay investigadores que hacen simulacros y dichos simulacros dan lugar a algunos resultados contrarios a lo que podríamos intuir. Basándose en el hecho de que las personas que te rodean van a ejercer una poderosa influencia sobre ti, tiene sentido colocar una columna, justo delante de una salida de emergencia... En lugar de dejarla vacía. La razón es que si todo el mundo está intentando salir, lo harán todos al mismo tiempo pero, si colocas la columna en medio, reduces el número de personas a las que estás copiando y puedes crear un flujo más ordenado. Por eso pienso que algunas de estas ideas sobre cómo estamos conectados y cómo



# redes

Título: "El poder de las redes sociales" – emisión 90 (03/04/2011) – temporada 15

copiamos el comportamiento de otras personas, de forma casi gregaria, está empezando a influir en aspectos como el diseño y esperamos que, al final, tengan un impacto en la reducción de accidentes para que así todos vivamos en un mundo mejor.

## **Eduard Punset:**

Un fenómeno al que te refieres a menudo es lo que llamas la "emergencia". Si lo he entendido bien, te refieres a que un colectivo o grupo desarrolla determinadas características o virtudes, lo que sea, no manifiestas en los individuos que constituyen ese colectivo, ese grupo.

## **James Fowler:**

Esta idea de "emergencia" está muy extendida en todas las ciencias naturales y el ejemplo que siempre utilizamos para describir las redes sociales procede de la química. Los átomos de carbono pueden organizarse para formar grafito o para formar un diamante. El grafito tiene muchas más propiedades diferentes que el diamante. Hemos descubierto que sucede lo mismo con las redes sociales. La manera de estructurar la red tiene un impacto en lo que ésta es capaz de hacer. Hemos descubierto que hay ciertas redes que han sido estructuradas para ayudarnos a conseguir los resultados deseados. Brian Uzzi ha investigado los equipos de los musicales de Broadway, por ejemplo, y ha descubierto que las redes que son demasiado densas, donde todo el mundo conoce a todo el mundo, no son demasiado creativas ni rentables económicamente, y que aquellos grupos donde nadie conoce a nadie tampoco funcionan. Son los grupos donde la gente tiene conexiones con otras personas que ya conocían, pero también conexiones con personas nuevas los que dan lugar a esos musicales que todo el mundo conoce y que gustan a todos.

## **Eduard Punset:**

Es fantástico, ¿no?, porque las implicaciones de todo esto en la vida diaria, en la investigación incluso, en el saber, son tremendas, ¿no? Tenemos que pasar al nuevo mundo del saber, donde

# redes

Título: "El poder de las redes sociales" – emisión 90 (03/04/2011) – temporada 15

el aprendizaje de idiomas, el contacto con otros universos, con otras personas, es muy bueno para la creatividad, para la innovación.

**James Fowler:**

Totalmente. Y creo que también proponemos una nueva forma de pensar el mundo. En el pasado se enfrentaron aquellos que veían a las personas como individuos, es decir, personas que no se dejaban influir por los demás, dueñas de sus propias decisiones, esto es, el modelo Robinson Crusoe de las ciencias sociales, un modelo que ha perdurado mucho tiempo, de ahí que los economistas cuando piensan en los seres humanos, piensen en seres egoístas, que sólo actúan para sí mismos; frente a los sociólogos, cuya visión es diferente, y que en el pasado pensaron que el grupo también importa. Lo que intentamos hacer y decir es que el individuo todavía importa y que el grupo no es mágico, pero que lo que ocurre es que tenemos individuos conectados a otros individuos en esas redes y sólo si entendemos cómo se conectan esos individuos, seremos capaces de entender totalmente la relación entre el comportamiento individual y el comportamiento grupal.

**Eduard Punset:**

¿Y esto va a tener algún impacto en la relación entre marido y mujer y en su relación con sus hijos, o sólo va a afectar el mundo educativo o empresarial, o acaso estos conocimientos van a afectar las tres cosas?

**James Fowler:**

Creo que todo se va a ver afectado.

**Eduard Punset:**

Todo.

# redes

Título: "El poder de las redes sociales" – emisión 90 (03/04/2011) – temporada 15

**James Fowler:**

Ha cambiado totalmente el modo en que pienso en mi propia vida. Por ejemplo, el hecho de saber que mi actitud no sólo afecta a mi mujer o a mis hijos, o a los amigos de mi mujer sino que quizás afecte a la gente que los rodea y a los que rodean a estos últimos, cambia totalmente las reglas del juego. Ahora ya no sólo influyo a diez amigos cercanos, pero potencialmente estoy influyendo a centenares incluso miles de personas con mis acciones diarias. Pienso que ser conscientes de que vivimos en esas redes va a tener un efecto muy profundo en el comportamiento humano individual, en todos los ámbitos.

**Eduard Punset:**

Bueno, después de esta conversación con James Fowler, yo me pregunto si esta gente sabe realmente de dónde viene y adónde va, y que forma parte de una red social que está influenciando sus vidas. ¿Qué hace esta gente? O sea, fíjense, o sea, no dan la impresión de saber que forman parte de un grupo más grande, ¿o sí? ¿Lo saben?

**James Fowler:**

Lo están aprendiendo. Y creo que son las redes online como facebook las que nos sitúan en el centro del debate. La razón por la que a la gente le interesan tanto estas cosas es porque por primera vez lo ven. En facebook, no sólo estás conectado con tus amigos más cercanos sino con los amigos de tus amigos y la gente está empezando a darse cuenta de que lo que hace da sus frutos en toda la red social humana.

**Eduard Punset:**

De que no están solos...

**James Fowler:**

Exactamente.