

## Reseña sobre la razón 2 del libro: Diez razones para borrar tus redes sociales de inmediato

Por: Javier Eduardo Mejía Taba

El libro Diez razones para borrar tus redes sociales de inmediato fue publicado en el año 2018 y escrito por el informático y compositor de música clásica estadounidense Jaron Lanier. El libro expone lo tóxicas que pueden llegar a ser las redes sociales y cómo nos podemos desprender de ellas mediante las 10 razones. Con la razón número dos titulada “Renunciar a las redes sociales es la mejor manera de resistir a la locura de nuestro tiempo”, Lanier habla sobre cómo, mediante las redes sociales, las personas son manipuladas a través de un modelo de negocio que modifica el comportamiento y lo convierte en un bien económico. El autor con esta razón intenta convencer al lector para que deje las aplicaciones que utilizan este modelo manipulativo, y a cambio, gane más autonomía en la vida real. La manipulación tecnológica que altera el comportamiento humano, los algoritmos que espían la personalidad, la toxicidad de las redes sociales, el incremento del filtro burbuja y el mal uso de la tecnología son temas que el autor aborda en esta razón. Por otra parte, el autor por medio de este texto hace que el lector reflexione consigo mismo y que pueda considerar si ¿Vale la pena seguir utilizando las redes sociales a pesar de que hay un complot manipulativo detrás de ellas manejado por un modelo de negocio? o ¿Cómo es posible que sigamos regalando nuestra vida, nuestros datos día a día a pesar de que tenemos un conocimiento previo del tema?

Ahora bien, esta razón puede ser resumida en tres partes. En primer lugar, Lanier explica la existencia de un problema que sucede en la actualidad, en el cual la tecnología y las redes sociales hacen que algunos usuarios expresen sus opiniones, generalmente negativas, para crear un modelo de





negocio adictivo que manipula y altera la conducta de las personas para convertirla en un bien económico que se comercializa y se rentabiliza. El autor propone un concepto para establecer una relación con la conducta modificada de las personas, este es INCORDIO, entendido como una máquina que calcula determinados comportamientos posibles de un usuario.

En segundo lugar, se exponen seis componentes claves para entender la maquina INCORDIO, estos son: “A es de Adquisición de la Atención que lleva al dominio de los idiotas”, “B es de Buitrear en la vida de todo el mundo”, “C es de Colmar de contenido la mente de las personas”, “D es de Dirigir el comportamiento de las personas de la manera más sibilina posible”, “E es de Embolsarse dinero por dejar que los peores idiotas Engañen disimuladamente a todo el mundo” y “F es de Falsas muchedumbres y una sociedad Falsaria”. Estos componentes plantean, en resumidas cuentas, que mediante algoritmos los teléfonos inteligentes captan conductas en aplicaciones para generar contenidos con base a preferencias de los usuarios; y que actualmente, las maneras en que las redes sociales consiguen dinero es captando la atención de las personas, es decir, la atención humana es vista como un recurso.

En último lugar, el autor muestra una perspectiva positiva debido a que este problema es posible controlarlo. Sin embargo, es probable que existan estrategias similares al modelo de negocio mencionado para obstaculizar la autonomía de las personas, es por esto que se debe identificar con la ayuda de los seis componentes estas posibles estrategias con el fin de evitarlas y eliminarlas.

Por otro lado, se puede afirmar que esta razón para dejar las redes sociales planteada por Janier es cautivadora e interesante ya que plantea con profundidad el verdadero defecto que hace que las redes sociales se vuelvan nocivas para las personas. La toxicidad de estos medios consiste en una



ruptura de la privacidad que hace que todos los algoritmos se enfoquen en generar contenido de preferencia de cada usuario, generando una adicción que altera el comportamiento de los mismos. Estos cambios de conducta se convierten en el pilar de un modelo económico que se basa en lo descrito anteriormente en el modelo INCORDIO. Lanier ejemplifica esto mediante una analogía, en la cual un terapeuta cognitivo – conductual trabaja para una corporación que le paga para convencer a su paciente de tomar determinadas decisiones. La implicación del modelo de negocio, que es modificar el comportamiento, es muy notable en la vida en sociedad, como, por ejemplo, aquellas personas que viven en constante conflicto con otras debido a que no comparten diversidad de opiniones porque sus redes (o navegadores) solo les muestra lo que es de su interés.

Cabe destacar que esta razón vale la pena leerla puesto que expone la realidad por la que atraviesa la sociedad actual de una manera clara, específica y convincente. Esta razón podría ser cautivadora para todo público, especialmente, para los jóvenes ya que, además de manejar un lenguaje explícito, les serviría a captar la realidad oculta de las redes para que tomen conciencia de las consecuencias que trae el manejo excesivo de estas. Asimismo, esta sería de interés para aquellos profesionales o apasionados con el mundo de lo informático porque les ayudaría para ampliar sus conocimientos sobre este tipo de asuntos. Finalmente, es probable que les sirva a los programadores de aplicaciones porque, con base a lo que se expone en la razón, podrían buscar otras estrategias en sus apps que no sean tan perjudiciales para los usuarios.