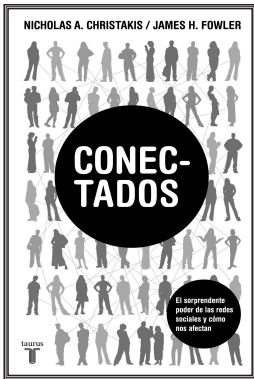


Nicholas A. Christakis y James H. Fowler

**CONECTADOS. EL SORPRENDENTE PODER  
DE LAS REDES SOCIALES Y CÓMO NOS AFECTAN**

Taurus Pensamiento, Madrid, 2010, 350 págs., 21 euros



Hace casi dos décadas que venimos experimentando los efectos de una tecnología cada vez más poderosa y compleja, que ha logrado que estemos más conectados que nunca. En el núcleo de esta nueva realidad se encuentra la idea de la red, esto es, la forma en la que una serie de elementos de cualquier naturaleza (tangibles o intangibles) se

conectan unos con otros de forma manifiesta o velada. El comportamiento de la mayoría de los sistemas complejos, desde la célula a Internet, es producto de la actividad organizada de sus elementos, lo que, a un nivel muy abstracto, se reduce a una serie de nodos conectados entre sí, que es lo que constituye una red o, en lenguaje matemático más formal, un grafo. La estructura de una red puede descubrirse en infinidad de ámbitos, desde la conducta de las hormigas hasta el sistema de transporte público, pasando por las relaciones familiares o las vías metabólicas.

Desde que el hombre habita la Tierra, las redes sociales no han hecho otra cosa que crecer en número y, sobre todo, en complejidad, lo que está dando lugar a ciertas paradojas. Como el hecho de que la tecnología disponible para el transporte y la comunicación esté debilitando las redes sociales más cercanas, mientras que fortalece las más distantes. Baste con pensar a quién hacemos más caso, a nuestro acompañante o a nuestro teléfono.

Hoy sabemos que el comportamiento se transmite a través de la interacción social y que muchos de nuestros hábitos inciden en la salud. Pero Christakis y Fowler (médico y sociólogo, respectivamente) en su original libro *Conectados* dan un paso más, nos descubren cómo las redes sociales —en el sentido clásico del término— afectan a nuestra salud. La historia de este libro comenzó cuando ambos investigadores se propusieron buscar una explicación más social para la epidemia de obesidad que invade al llamado «primer mundo», llegando a la conclusión de que aquella puede contagiarse de persona a persona. Su análisis reveló que la probabilidad que tiene un individuo de hacerse obeso aumenta un 40% si su hermano o cónyuge desarrolla una obesidad, y un 171%, si es un amigo (aunque viva lejos). La gran aportación de esta investigación ha sido llamarnos la atención sobre el papel que juega la red social en la obesidad y otras patologías. A este proceso de ascendente social se le denomina «contagio», por el parecido que guarda con la transmisión de las enfermedades infecciosas.

*Conectados* nos describe (y explica) distintos fenómenos de contagio en las redes sociales, desde el suicidio

(ahí está el *efecto Werther* que tanto hizo sufrir a Goethe) hasta ciertas formas de prácticas sexuales (descubriéndonos cómo algunos adolescentes llegan a tener relaciones sexuales con varias decenas de colegas, actuando como *hubs* de enfermedades de transmisión sexual); pasando por la felicidad (según los autores, es más fácil ver a una persona feliz si tiene amigos y familiares felices que si recibe un ingreso extra de 10.000 dólares), la lumbalgia (desde la caída del muro de Berlín, el lumbago se ha hecho tan frecuente entre los alemanes orientales como lo era entre sus compatriotas occidentales), o la secreta influencia entre los espectadores de un encuentro deportivo que de manera espontánea, sin ensayo previo, se ponen a hacer algo tan armonioso como *la ola*.

Un tema crucial es saber a qué llamamos un *grupo humano* y para responder a esta cuestión se apoyan en las investigaciones del primatólogo Robin Dunbar. En general, los hombres, como los animales, solo pueden mantener la cohesión e integridad de grupos que no superen la capacidad de procesamiento de su neocórtex cerebral. Pero en nuestro caso particular, la cosa es algo más compleja porque nunca —al menos hasta ahora— vemos por la calle a grupos de humanos espulgándose y aseándose unos a otros, como es costumbre entre los primates. Distintas investigaciones han llegado a la misma conclusión, el cerebro humano maneja con comodidad 150 personas (numero de Dunbar), esto es, el tamaño de un manípulo o una compañía moderna, gracias a la ventaja que supone el lenguaje, que nos permite interactuar simultáneamente con varias personas, mientras que solo podemos espul-

gar al mismo tiempo un solo individuo. Pero al haber trasladado nuestras redes del mundo real al electrónico, gracias a los dispositivos digitales, no solo hemos fracturado el número de Dunbar, sino también la forma en la que tradicionalmente nos hemos relacionado. ■

José Luis Puerta