

¡SALGAN DEL SISTEMA!, ¡SALGAN DE ESA MALDITA COSA!

Jorge Salazar García. 12/07/2021

Retomando el tema iniciado en el artículo anterior sobre los **impactos negativos** que el uso excesivo de las redes sociales y el internet produce en las personas, en este se vierte más información extraída de las entrevistas realizadas por el director del documental “*El dilema de la redes sociales*”, Jeff Orlowski, a personas involucradas en el desarrollo de las tecnologías digitales. Por lo extenso del tema, se transcriben partes resumidas de aquellas, alterando el orden de aparición en el film.

Toca el turno al experto en informática considerado el padre de la realidad virtual. Se trata de **JARON LANIER**, autor del libro “**10 razones para borrar tus redes sociales de inmediato**”. Esta eminencia afirma que Google y Facebook son las empresas más exitosas de todos los tiempo porque poseen súper-computadoras con las cuales ganan mucho dinero cambiando gradual y sutilmente el comportamiento del internauta para que este forme parte de ese **1% del mundo cuya atención es desviada hacia la dirección** que las empresas publicistas quieren. *Confiesa que si Mark Zuckerberg (fundador de Facebook) decía – oye, hoy quiero más usuarios en KOREA o incrementa los anuncios y las ganancias-*, eso sucedía *precisamente*, pues esas compañías tienen el poder de desconectar y manipular personas por quien paga por ello. Asegura que han creado una generación donde el significado de cultura es la manipulación y **el engaño, es el centro de todo lo que hacemos.** Revela que Silicon Valley considera a la gente como neuronas interconectadas e intercambiables, sin importancia individual. Son elementos cibernéticos programados con manipulación del comportamiento para servir a los negocios. *Alerta que de seguir así por otros 20 años, probablemente caeremos en una especie de disfunción autocrática, degradaremos la democracia y el cambio climático empeorará.* Para abrir espacio a la conversación y liberarse de los motores de manipulación, recomienda eliminar cuentas de redes sociales **”¡SALGAN DEL SISTEMA!, ¡SALGAN DE ESA MALDITA COSA!. El mundo es hermoso, ¡mírenlo! ¡es genial allá afuera!”**, clama.

ROGER MC NAMEE, (Facebook): Nos recuerda que hace 50 años Silicon Valley vendía programas y máquinas; ahora vende usuarios. Que Facebook, nos conoce y

puede anticipar nuestros movimientos. Nos convence de que todos pensamos igual y nos manipula como un mago. Igual que este, muestra un mazo y dice “**escoge una carta, la que sea, pero lo que no sabes es que te tendió una trampa para que escojas la carta que el quiere**”. Así opera Facebook, te pide elegir a tus amigos o los sitios que prefieres, pero es un engaño, porque igual que un mago Facebook controla tus percepciones.

“La información falsa les genera más dinero a las compañías.”

AZA RAKIN, (Firefox y Mozilla): Manifiesta que muchas figuras de Silicon Valley aprendieron en las clases de Stanford cómo hacer MÁS PERSUASIVA la tecnología. Allí crearon técnicas para influir en el comportamiento cambiando lo que millones de personas piensan y hacen; es un sistema que gana mucho dinero negociando la atención de los usuarios de la red, captando su atención con información falsa. La verdad es aburrida. Acepta que Facebook puede ser una de la mejores herramientas de persuasión jamás creada. Cualquier dictador podría controlar a la población de su país con ella.

JUSTIN ROSENSTEIN, (Google y Facebook): Autocrítico, acepta haber creado servicios falsamente gratuitos en internet. Quienes pagan son los anunciantes que piden se muestren sus anuncios a los internautas. Las compañías como Google tienen salas enormes con computadoras bajo tierra y bajo el agua. Cientos y cientos de ellas envían constantemente información de ida y vuelta por medio de programas simples y tan complejos como la misma inteligencia. Admite que al crear el botón “**me gusta**” difundieron la positividad en el mundo. Pero el hecho de que hoy los adolescentes se depriman cuando no tiene suficientes “**likes**” no lo previeron.

“Es un mercado en el que se comercia exclusivamente con humanos”

SHOSHANA ZUBOF, (Profesora de negocios de Harvard y autora de “**La era del capitalismo de vigilancia**”):

Expresa que el objetivo de cualquier empresa publicitaria, en el nuevo mercado de personas, es que sus anuncios sean VISTOS. Pues el capitalismo no tiene reparos en comerciar con humanos si esto le genera billones de dólares. Así las compañías de internet se han convertido en las más ricas de la Historia. Nunca antes alguien había poseído más información sobre nosotros. Por esa causa tienen el poder de afectar el comportamiento y las emociones, sin que nos enteremos. Piensa que este

mercado debería prohibirse porque además de socavar la democracia y la libertad, tiene inevitables consecuencias destructivas. *“No es una propuesta radical, ya hemos prohibido el mercado de órganos y de esclavos humanos”*.

“Un árbol o una ballena muertos, tienen más valor financiero que vivos”

JEFF SEIBERT, (Twitter): Preocupado de que internet OBSERVE, REGISTRE y MIDA ¡ todas las acciones del usuario, señala que saben qué hacemos, qué imagen vemos y cuánto tiempo. Con esa información detectan cuando alguien se siente solo o deprimido, si es introvertido o extrovertido, cuál es su neurosis. Saben lo que hacemos en la noche, incluso desconectados; la información la obtienen de los amigos. Este personaje lamenta que un árbol o una ballena muertos tengan más valor financiero que vivos debido a que, a las corporaciones, sólo les interesa la ganancia. Por esa razón continuarán destruyendo árboles, matando ballenas, minando la tierra, dejando un mundo peor para las generaciones futuras si no se les detiene. Dice que este sistema basado en la teoría del beneficio a toda costa destruye el medio ambiente. ***“Lo más aterrador y con suerte nos haga ver lo defectuoso de esta teoría, es descubrir que ahora somos el árbol, somos la ballena”***, acepta con pesimismo.

“Es un experimento carcelario en el que lanzamos a personas a la matriz”

TRISTAN HARRIS, (Google): Argumenta que los magos fueron los primeros neurocientíficos y psicólogos en comprender cómo funciona la parte inconsciente de la mente descubriendo nuestras vulnerabilidades. ESO ENSEÑAN en el laboratorio de **tecnología persuasiva de Stanford**. Usan la ciencia de la persuasión para modificar el comportamiento humano. La meta (de Stanford) es convertir a sus alumnos en genios capaces de llegar al tronco cerebral, plantar un hábito inconsciente (consumismo) dentro del usuario y programarlo desde un nivel tan profundo que no se de cuenta. ES UNA TÉCNICA DISEÑADA ex profeso, no es fortuita. Revela que cuando estaba en Gmail nadie hacia nada por hacerlo menos adictivo y se percató que el control digital de la gente era cada día mayor, entonces,... Continuará

Fecha de creación

2021/07/11