

la  contra

LA VANGUARDIA

M.G.

## “Nada más contagioso que nuestra conducta”

**Tengo 43 años. Nací en Southampton (Inglaterra). En Europa soy de centro, en EE.UU. de izquierdas. He estudiado cómo las modas se propagan como un virus. Para ocultar algo antes no había que dar ninguna información: hoy hay que dar demasiada. La especialización sólo es una forma de ignorancia, por eso debemos educar la intuición**

PENSADOR: 'THE TIPPING POINT', 'BLINK'



MALCOLM GLADWELL

**P**or qué ahora todas las chicas llevan botas altas?

—Es un caso típico de *Tipping point* (punto de inflexión): las modas o las ideas, que es lo mismo, se contagian en nosotros exactamente igual que una gripe en una guardería.

—Como un virus.

—Un pequeño cambio, un niño que estornuda, provoca una gran reacción, decenas de contagios, y la epidemia crece poco a poco hasta que llega a un momento, un *tipping point* en que todos los niños se ponen enfermos. Los humanos también tenemos una enorme capacidad de contagiar: ¿qué pasa cuando usted bosteza en misa o en clase?

—Provocas una epidemia de bostezos.

—Lo que yo he estudiado es cómo un día la chica que se había puesto botas altas, porque sólo ella era muy atrevida y estaba a la última, descubre que, de repente, todas las chicas a su alrededor las llevan.

—¿Cuándo se produce ese punto?

—Esa es la gran pregunta, porque si supiéramos cómo alcanzarlo, aprenderíamos a controlar a los contagiadores de esos *virus* propagadores de conducta, y, si los domináramos, podríamos ganar unas elecciones, imponer modas o vender un producto.

—¿Toda la conducta humana es vírica?

—En esencia, sí. Somos mucho más gregarios de lo que queremos aceptar. Los sociólogos que estudiaban cómo un barrio blanco se convertía en afroamericano, descubrieron que todo empezaba con un goteo: un negro se mudaba al barrio blanco, después otro, y otro... Hasta que llegaban al 20 por ciento. Entonces... ¡Todos los blancos huían de repente en desbandada!

—Ese 20 por ciento era su *tipping point*.

—Y para alcanzarlo, la clave de cada cambio de conducta, moda, ideología o tendencia está en ese núcleo de personas pioneras que adoptan, comunican y contagian ideas,

conductas, modas o llevar las botas altas...

—Los contagiadores de conductas.

—Ellos son los que pilotan los cambios sociales. He descrito tipos de contagiadores: los enterados, los conectores o los vendedores natos. Cada uno incuba el virus de una idea, moda o conducta y lo contagia a todo el mundo en su círculo...

—¿Cómo sabría si soy uno de esos tipos?

—Le daría una lista de 250 apellidos habituales aquí en Barcelona y por cada uno que también tuviera un conocido suyo se marcaría un punto. Digamos que una persona con poca vida social podría marcar diez: los grandes conectores sociales llegan hasta 120.

—La gente que conoce a todo el mundo.

—Esos son los conectores. Pero los realmente influyentes tienen que gozar del prestigio suficiente para que el mensaje que han oído y repiten sea repetido a su vez por los demás que esperan convertirse a su vez en líderes de tendencia y adquirir ese prestigio.

—En el proceso es fácil equivocarse.

—Ese es otro de mis campos de estudio: la influencia de las primeras impresiones.

—¡Ay! ¡Tan duraderas y falsas a veces!

—Dígame a mí. Cuando me dejé el peinado afro que llevo, la policía empezó a detenerme sin motivo más a menudo.

—En su subconsciente, negro = crimen.

—Esa inteligencia instantánea nos lleva a acertar a menudo y a equivocarnos a veces en unas décimas de segundo y ha sido fundamental para la evolución humana.

—Por ejemplo.

—A todos nos gusta pensar que las grandes decisiones de nuestra vida son fruto de nuestra inteligente y profunda reflexión, pero lo cierto es que muchas de las opciones que hemos tomado a menudo han sido fruto de la primera impresión, empezando por la elección de la madre de nuestros hijos...

—A menudo un flechazo.

—Y no es que yo diga que los flechazos

## CONECTORES

*En 'The tipping point' Gladwell desvela cómo las sociedades cambian de opinión: una red de conectores contagia tendencias a los demás (son las personas nudo de las famosas seis llamadas de teléfono a las que se encuentra cualquiera de cualquiera). En 'Blink' explica cómo la intuición -inteligencia relámpago- puede ser nuestra mejor arma si la educamos o nuestro peor defecto. Y ahora, Gladwell, colaborador estrella de 'The New Yorker', revela en el Forum HSM cómo el poder político y empresarial antes nos escamoteaba información para manipularnos y hoy nos atiborra de millones de datos, como hizo Enron, para seguir ocultando sus manejos. "Pedías a Enron cualquier información -cuenta- y te daban mil páginas de minucias: nadie se las podía leer, nadie se enteraba".*

sean siempre erróneos: al contrario a veces es mejor tener poca información para tomar una decisión que tener demasiada.

—¿Cuanta más información, mejor!

—No siempre. Lo demostraron en el hospital Cook de Chicago: pidieron a sus médicos que, para diagnosticar un ataque cardíaco, se concentraran sólo en tres constantes vitales y olvidaran el historial clínico. Y mejoraron la tasa de supervivencia.

—Puede ser una excepción.

—Lo que he intentado dilucidar es cuándo esa inteligencia instantánea nos ayuda y cuándo nos confunde.

—Déme algún ejemplo.

—Nos ayuda en el caso de esos cardiólogos y nos confunde a menudo en el juicio sobre los demás, especialmente a la hora de darles empleo. No debería existir a priori correlación, por ejemplo, entre la altura de una persona y su capacidad de liderazgo...

—Desde Napoleón hay bajitos mandones.

—...Y sin embargo, investigué las 500 empresas del ranking *Fortune* y ¡todas tienen presidentes altos! Es un ejemplo de lo que denominamos errores Warren Harding.

—¿?

—Warren Harding, entre 1921 y 1923, fue un presidente nefasto para mi país que había sido elegido en las urnas, porque *parecía presidente*: maduro, alto, canoso, elegante... Y sin embargo sus pomposos discursos que tan bien le quedaban eran ejércitos de frases en busca de una sola idea.

—Conocemos el paño.

—Creo que todos podemos mejorar nuestra inteligencia instantánea estudiando por qué nos pueden los clichés, como a esos policías que me detienen sólo porque *parezco* un delincuente por el mero color de mi piel, y evitando, por ejemplo, esos segundos de momentáneo autismo en que caemos en situaciones límite y que desembocan en tragedia.

LLUÍS AMIGUET

## NAVES INDUSTRIALES EN VENTA



- Pol. Almeda - Cornellà  
C/Sant Ferràn esq. C/Treball
- Próxima promoción de 8 naves en venta
- Edificio corporativo de 2.100 m2 con plazas de aparcamiento
- Excelente ubicación al lado del World Trade Center
- Entrega tercer trimestre de 2007

SAT Ingeniería

www.gruposastre.com

Comercializa Sdi

93 477 64 67

44990



Cupón