



Entrevista

■ **Aquest mes parlem amb José Luis Molina**

Pàg.2

Aquest mes parlem amb José Luis Molina

Sóc antropòleg de vocació i per fi de professió. Vaig néixer a Barcelona al segle passat, al 1961, i he tingut la sort de moure'm en ambients molt diferents. Casat amb la Mercè. Ara per ara estic centrat en la meua tasca al Departament d'Antropologia Social i Cultural de la Universitat Autònoma de Barcelona, com a coordinador del programa de doctorat. La meua recerca a mig termini és l'estudi transcultural de les xarxes personals, camp en el qual crec que aviat podrem dir coses fresques i noves. La meua afició: la bicicleta de carretera. Tots els diumenges surto a fer una carrera amb la Unió Ciclista Sant Cugat.



Com definiries el concepte de xarxa relacional?

Més que parlar de xarxa relacional jo parlaria de xarxes personals per una banda i de xarxes d'organitzacions per l'altra. A la pràctica les dues xarxes es cavalquen, de forma que les interaccions entre persones són sovint relacions entre organitzacions. L'avantatge de considerar les dues xarxes per separat resideix en el fet que les xarxes personals abasten totes les esferes de la interacció social (família, amics, veïns, companys de feina, etc.) mentre que les relacions interorganitzatives estan més formalitzades. Les xarxes canvien, les dues!, però a ritmes diferents. En aquest encaix està el quid de la qüestió des del punt de vista professional.

Quins són per a tu els principis bàsics que cal tenir en compte per a un bona gestió d'una xarxa relacional personal?

Ronald Burt acaba de publicar un article on torna a insistir en la seva tesi que els directius que connecten més xarxes personals, tenen una avaluació més positiva i uns ingressos superiors que els directius que es limiten a moure's en xarxes tancades i redundants. La diferència amb les seves publicacions anteriors és l'extraordinari suport empíric que ha trobat per a la seva tesi. No obstant, les xarxes molt denses no tenen res de dolent, de fet és en aquestes xarxes on trobem el suport emocional, el feed-back positiu i el sentiment de pertinença. Ara bé, el capital social, és a dir, la capacitat d'accedir a recursos immersos en la xarxa de relacions socials, és més gran quan accedim a entorns diferents i, el que és més important, fem de mitjancers entre aquests entorns. Tertius gaudens, el tercer, l'intermediari, guanya. Com es pot imaginar, no és gens fàcil estar immers en entorns socials molt diferents pels costos emocionals, personals i econòmics que impliquen: viatjar, socialitzar-se, aprendre idiomes, adquirir altres estils comunicatius, etc.

Quin és l'aspecte clau que cal tenir en compte per mantenir una relació perdurable en el temps?

Els estudis longitudinals de les xarxes personals demostren que aquestes tenen una forta estructura de centre - perifèria, és a dir, que tenim un nucli íntim reduït que és bastant estable al llarg del temps i una perifèria que canvia molt més ràpidament. La clau per mantenir les relacions que no estan vinculades als interessos immediats és institucionalitzar-ne les trobades. Si no es fa d'aquesta manera, és molt difícil mantenir-les perquè la vida és temps i, o bé la dediques a socialitzar-te amb els d'ara, o bé la dediques a socialitzar-te amb els d'abans.

Quin pes té la xarxa relacional en el conjunt del capital personal i professional d'una persona?

Som les persones que coneixem i, especialment, les persones que connectem. És fàcil d'entendre. No puc evitar tornar a pensar en Burt i el seu article. Segons Burt les bones idees, les idees innovadores, no poden sortir del no-res, sinó que han de sortir de persones que hagin arribat a un nivell d'intermediació molt sofisticat entre diferents grups, entre diferents camps de possibilitat de coneixement. M'explico. El primer nivell d'intermediació és quan, per exemple un directiu, és capaç de conscienciar a dos grups dels interessos i dificultats de l'altre grup. Això ja és una primera contribució.

El segon nivell d'intermediació permet transferir bones pràctiques d'un grup cap l'altre, ja que el coneixement més profund dels dos grups permet identificar què pot funcionar i què no. Els consultors saben per experiència que aquest tema no és gens trivial.

El tercer nivell permet al directiu establir analogies entre els dos grups que no són evidents, mirar-los des de fora i, per tant, ser relativament independent de la seva influència social. Això permet apropar formes de fer diferenciades ... i fins i tot aconseguir-ne la col·laboració!

El quart nivell permet realitzar síntesis, és a dir, disposar de noves idees que combinen les possibilitats de coneixement dels dos grups. Tenir bones i innovadores idees implica, doncs, tenir una xarxa personal molt rica des del punt de vista dels grups que reuneix i, és clar, pensar-hi. Els descobriments simultanis per part de científics tindrien aquí una bona explicació. I és que les bones idees no vénen soles mentre t'estàs banyant, com diu la llegenda sobre l'eureka! d'Arquímedes.

Quants passos cal fer per arribar a contactar directament amb qualsevol persona del planeta?

Ara hi ha un munt de programes de networking, anomenats programes de software social que intenten aprofitar el meravellós principi descobert per Milgram, que diu que el món és molt petit i que en 5,2 passes és possible connectar a dos persones qualsevol de món. S'equivoquen. Una cosa és tenir la possibilitat material de connectar i l'altra que el president dels Estats Units et rebi. De fet, les xarxes humanes no són diferents de les xarxes neuronals, de les xarxes d'alta tensió, de les xarxes tròfiques dels ecosistemes, de la xarxa d'internet, etc. Totes les xarxes que he esmentat tenen la característica de ser un món petit, és a dir, un món en el qual el diàmetre de la xarxa, nombre de passes necessàries per connectar dos nodes aleatòriament escollits, és molt baix...però pagant un preu: uns quants nodes d'aquestes xarxes, els hubs o concentradors, són els que fan de connectors globals. Tertius gaudens, recordeu? A internet està molt clar, 10 o 12 llocs de la xarxa concentren la major part del tràfic i permeten connectar una xarxa immensa. A la societat, els càrrecs institucionals més alts són qui juguen aquest paper.

El món encara és un mocador o ja s'ha convertit en un bit?

Com us deia, la xarxa d'internet no és gaire diferent d'una xarxa de relacions socials, ni en el nombre de nodes, ni en la complexitat, ni en l'estructura. Ara bé, sabem que la distància entre dues adreces de correu electrònic no és exactament de 5,2 com deia Milgram ... sinó de 5,22! Això demostra la existència d'uns principis molt estables en la configuració de les xarxes socials, sigui quina sigui la modalitat de comunicació. El que sí és veritat és que els programes de suport al networking poden incrementar molt la teva agenda i tenir a la teva llista un munt de "personalitats". De fet, Manel Castells al documental La noche de los mensajes cortos, va apuntar aquest fenomen: els directoris automàtics dels telèfons mòbils i l'ús d'SMS massius va fer que es produís un fenomen de mobilització inèdit. Cal

tenir en compte que la influència social es caracteritza per l'ús de canals personals, el mòbil és encara un d'ells, i per la repetició i varietat de emissors del mateix missatge. En moments de crisi, les barreres institucionals desapareixen i la informació flueix lliurement, per una vegada a la història.

Quina recomanació faries als directius locals des de el punt de vista de les xarxes de relacions?

Ja us podeu imaginar que, malgrat els costos que implica, conèixer altres grups, estar obert o oberta a noves relacions i ser accessible, és una condició imprescindible perquè la xarxa personal evolucioni de forma independent del joc de forces de la xarxa institucional, això sempre i quan es vulgui ser una mica independent i tenir, de tant en tant, bones idees.