

Tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) i acció col·lectiva

Albert Batlle Rubio

PID_00218735

Índex

Introducció.....	5
1. L'acció col·lectiva.....	7
1.1. Els models de la psicologia	9
1.2. Els models de la sociologia	10
1.3. El model de l'economia	10
2. El paper de les TIC (Internet) en l'acció col·lectiva.....	15
2.1. Internet i les característiques dels grups	15
2.2. Les TIC i el paper de la comunicació per a l'acció col·lectiva	16
2.3. El debat sobre les <i>Twitter</i> i les <i>Facebook revolutions</i>	21
Bibliografia.....	23

Introducció

Havent analitzat en el mòdul anterior com les TIC (i particularment Internet) afecten la participació política des d'una perspectiva estrictament individual, quines són les característiques dels individus que participen políticament per mitjà de les TIC i també quins en poden ser els efectes en diferents tipus de participació política, en aquest mòdul considerarem el paper que tenen les TIC en l'acció col·lectiva.

Dit d'una altra manera, en aquest mòdul considerarem les decisions individuals de participar o no en l'àmbit polític tenint en compte que aquestes decisions no es prenen de manera aïllada, sinó que poden estar condicionades a les decisions dels altres individus. De fet, com veurem a continuació, la definició d'*acció col·lectiva* descansa sobre el supòsit de la necessitat de coordinació de les accions individuals en un context estratègic de presa de decisions.

1. L'acció col·lectiva

Què cal entendre per *acció col·lectiva*? La definició més simple del concepte fa referència a l'acció coordinada de dues persones (com a mínim), que cerca la consecució d'un bé compartit.

Dit altrament, l'acció col·lectiva és el conjunt d'actes empresos de manera coordinada per dos individus o més amb la finalitat d'aconseguir objectius –siguin quins siguin– que els són comuns.

Així doncs, l'anàlisi de l'acció col·lectiva vol explicar precisament com els individus coordinen els seus esforços per aconseguir un objectiu comú que, de manera individual, els seria impossible d'aconseguir.

Sota aquesta perspectiva, qualsevol acció col·lectiva comprèn els elements fonamentals següents:

- a) la identificació dels individus que comparteixin un determinat interès;
- b) la comunicació entre aquests individus;
- c) la coordinació de la contribució dels individus per a aconseguir el bé col·lectiu.

Com veurem a continuació, moltes interpretacions que s'han elaborat per a explicar com, quan i en quines condicions sorgeix l'acció col·lectiva assumeixen que la comunicació entre els individus és absolutament necessària perquè aquesta es produeixi i que aquesta comunicació és costosa.

D'altra banda, cal emfasitzar en aquest punt el fet que l'acció col·lectiva cerca la consecució d'un bé col·lectiu, d'un bé públic (per oposició a un bé privat).

Aquests béns públics poden ser físics, com parcs, carreteres, ponts, etc., o béns públics menys tangibles com, per exemple, informació, bases de dades, protocols de comunicació, etc.

Sigui com sigui, tots els béns públics presenten dues propietats que els defineixen:

- **No rivalitat en el consum del bé.** El consum del bé públic per part d'un individu no disminueix la quantitat de bé que els resta per consumir als altres individus.

- **No exclusió.** Els béns públics no permeten excloure del seu consum els individus que no hagin contribuït a la seva provisió. Dit altrament, els béns públics tenen oferta conjunta. Un cop el bé públic està proveït, tothom se'n pot beneficiar, independentment de si ha cooperat en la seva producció o no.

Òbviament, però, els béns públics no són els únics béns que una societat pot arribar a produir. Podem resumir la tipologia de béns que es poden generar amb el quadre següent derivat del creuament de les dues propietats esmentades anteriorment:

	Exclusió	No exclusió
Rivalitat	Béns privats (roba, menjar)	Béns comuns (pesca, medi ambient)
No rivalitat	Béns de club (cinema, TV de pagament)	Béns públics (aire net, defensa, enllumenat públic)

En cas que els béns produïts presentin la possibilitat d'exclusió i rivalitat som davant de **béns privats** (que podrien ser concebuts com una tipologia contrària als béns públics). Els béns privats són produïts per a obtenir un benefici i són consumits únicament pels individus que hi accedeixen perquè en paguen el preu. Òbviament, el mecanisme de producció dels béns privats és el mercat.

Una segona categoria de béns vindria definida pels béns que no presenten rivalitat però sí que presenten exclusió. Són els **béns de club**. Un cop s'ha proveït d'aquests béns, és possible segmentar la població que se'n beneficia entenent que el consum "selectiu" no reduirà la quantitat de bé a disposició dels altres membres del club. Per exemple, la incorporació de regulacions o tecnologies que introdueixen la possibilitat d'exclusió (drets de propietat intel·lectual, regulació d'externalitats, patents, quotes, etc.) pot modificar radicalment la lògica de l'acció col·lectiva en la mesura que són proveïts per associacions voluntàries o clubs.

Una tercera categoria de béns vindria definida pels béns que no presenten exclusió però sí que presenten rivalitat. Són els **béns comuns** (o béns comunals). Atès que els béns comuns presenten rivalitat, pateixen un efecte de congestió, de manera que l'augment d'individus que gaudeixen del bé tendeix a tenir efectes negatius i el bé s'acabarà fent malbé per sobreexplotació. En els béns comuns, no és possible excloure cap individu que els vulgui consumir, però és cert que el consum del bé per part d'un individu redueix la quantitat de bé comú a disposició de la resta. Ens trobem davant del dilema social conegut com *la tragèdia dels comuns*, dilema que se soluciona amb institucions d'autogovern (*self-government*).

En la mesura que la provisió i manteniment dels **béns públics** fa necessària la cooperació i contribució individuals, la seva producció està estretament associada al dilema social del polissó o *free-rider* (és a dir, l'individu no contribueix a la provisió del bé públic i s'estalvia els costos de la participació perquè, per definició, ningú no pot evitar que se'n beneficiï un cop el bé públic hagi estat produït). Òbviament, aquest càlcul cost-benefici tan simple el fan tots els individus i, per tant, no es proveirà del bé públic o es proveirà en una quantitat subòptima. És per aquest motiu que normalment la provisió dels béns públics està en mans de l'estat (la tercera part que té la capacitat de forçar la cooperació dels individus) i, per exemple, l'estat fa pagar impostos als individus de manera coercitiva de manera que la recaptació és destinada a la producció dels béns públics que no s'aconseguirien per mitjà de les contribucions voluntàries d'individus racionals.

L'acció col·lectiva ha estat analitzada des de tradicions analítiques diverses provinents de disciplines com la psicologia, la sociologia i també l'economia, i s'han desenvolupat diferents models teòrics que n'intenten trobar les claus explicatives. Vegem-los de manera molt resumida.

1.1. Els models de la psicologia

El **model de la privació relativa** entén l'acció col·lectiva com un producte derivat de l'existència generalitzada d'un sentiment de frustració en relació amb la situació sociopolítica de l'individu. Els individus experimenten una situació de descontentament quan perceben una discrepància entre les seves expectatives i les possibilitats que els ofereix la societat per assegurar els estàndards de vida als quals creuen tenir dret. Si aquesta situació de privació relativa es perllonga temporalment, els individus poden veure's motivats a iniciar accions col·lectives amb la intenció de millorar les circumstàncies personals (Gurr, 1970; Lichbach, 1989).

El **model dels *frames*** considera que no és possible explicar l'acció col·lectiva sense atendre al procés de construcció dels *frames*, dels marcs conceptuals que la possibiliten. Els *frames* són els significats compartits que identifiquen un grup sense els quals els individus no es poden organitzar efectivament (Snow i altres, 1986). Els *frames* poden tenir una funció diagnòstica (quan serveixen per a identificar un problema), prognòstica (quan apunten a les possibles solucions del problema) i motivacional (quan ajuden a definir i empenyen l'acció col·lectiva que seria necessària per a implantar la solució del problema) (Benford i Snow, 2000). Òbviament, aquesta idea de *frame* està molt relacionada amb el concepte d'*identitat col·lectiva*. De fet, la identitat col·lectiva està formada per un diagnòstic compartit que els membres del grup fan d'una situació concreta (Melucci, 1996).

1.2. Els models de la sociologia

El **model de la mobilització de recursos** creu que l'acció col·lectiva no estarà determinada per la percepció subjectiva que tinguin els individus del fet de patir una privació relativa com en el cas dels models psicologistes, sinó que l'acció col·lectiva s'explicarà gràcies a un càlcul cost-benefici, és a dir, per les possibilitats que aquests mateixos individus interpretin que paga la pena organitzar-se per a dur a terme una acció política que els aportarà alguna mena de benefici com a grup. Les variables explicatives de l'acció col·lectiva dependran de la varietat dels recursos disponibles i la seva organització i distribució concretes. En aquest sentit, es consideraran tant els recursos materials (recursos econòmics, recursos humans, etc.) com els no materials (nivell de compromís dels individus participants, exercici de l'autoritat, estructura dels incentius; com sigui la relació amb les institucions polítiques, amb els altres grups, amb els mitjans de comunicació, etc.) (McCarthy i Zald, 1977).

El **model de l'estructura d'oportunitats polítiques** explora el paper que determinades variables de caràcter exogen puguin tenir en el desenvolupament i l'èxit de l'acció col·lectiva. Així, aquest model considera les dimensions del context polític que poden representar incentius per als individus que els impulsin a organitzar o a participar en accions col·lectives. Així doncs, la teoria de l'estructura d'oportunitats es basa en la idea que hi haurà acció col·lectiva quan concorri alguna circumstància política que, un cop identificada, coneguda i comunicada, faciliti que un sistema polític fins aleshores impermeable s'obri (Kitchelt, 1986; Meyer i Minkoff, 2004).

1.3. El model de l'economia

Tradicionalment, des de l'economia s'ha concebut l'acció col·lectiva com un exemple de dilema social: segons aquest model, els individus segueixen comportaments racionals (i eviten assumir els costos de la provisió dels béns públics fent de polissons), encara que els resultats col·lectius siguin pitjors que si no ho fessin (és a dir, no es proveirà de béns públics).

De manera semblant a les decisions individuals preses en l'àmbit del mercat (en què es persegueixen béns privats), Olson (1965) pren l'*homo economicus* com a model i suposa que l'individu prendrà part en l'acció col·lectiva si, i només si, els beneficis subjectius derivats de l'obtenció del bé col·lectiu (B) són superiors als costos de la pròpia participació (C). Ara bé, en definir els béns col·lectius com l'objecte que persegueix l'acció col·lectiva, és necessari afegir a aquest càlcul racional la probabilitat (p) que l'acció individual sigui decisiva per a l'obtenció del bé col·lectiu. Dit altrament, l'individu calcula fins a quin punt la seva contribució serà indispensable per a l'obtenció (o no) del bé comú que vol aconseguir l'acció col·lectiva. Formalment, hi haurà acció individual (X_i) i l'individu contribuirà a la provisió del bé públic quan:

X_i si i només si $Bp > C$

El model d'Olson (Olson, 1965) posa de relleu la dificultat d'explicar l'acció col·lectiva quan l'estratègia més racional que pot seguir un individu particular és fer de polissó i, sense haver d'assumir els costos associats a la participació en l'acció, beneficiar-se dels resultats que s'aconsegueixin (recordem que es tractarà d'un bé públic sense rivalitat i no excludent). Si aquest raonament és aplicable a tots els individus (cal pensar que tots tenen el mateix grau de racionalitat), ens trobaríem que no hi hauria accions col·lectives ni béns públics, la qual cosa no resulta plausible.

Així doncs, quan l'individu s'enfronta a la decisió de si contribuir o no en l'acció col·lectiva es troba davant un dilema social, de manera que la racionalitat individual conduirà inexorablement cap a un resultat col·lectivament no desitjat, o cap a resultats subòptims (Kollock, 1998). Dit en altres termes, el comportament racional individual porta a una situació en què tothom es troba pitjor del que podria estar si els individus haguessin cooperat i no haguessin seguit aquest comportament racional. Què explica, doncs, l'existència de l'acció col·lectiva que es pot observar? Què permet superar el dilema social que comporta l'acció col·lectiva? Què fa que els protestants de Tunísia o Egipte arribin a arriscar la vida prenent part en les protestes contra el règim? Segons el model econòmic d'Olson, la resposta a aquestes preguntes ha de tenir en compte els elements següents:

1) La mida del grup (i el paper dels emprenedors polítics)

De manera deductiva, el model d'acció col·lectiva proposat per Olson arriba a les conclusions següents (fins a cert punt contraintuïtives):

- Hi haurà més acció col·lectiva barata que cara.
- A menys que el nombre d'individus en un grup sigui prou petit o a menys que hi hagi un mecanisme de coerció que obligui els individus a actuar a favor de l'interès comú, els individus racionals i interessats en si mateixos no cooperaran per aconseguir l'interès del grup.
- Com més gran sigui el grup, més subòptima serà la provisió de qualsevol bé col·lectiu i, de fet, menys probable serà la provisió de qualsevol quantitat d'aquest bé. En resum, com més gran sigui el grup, menys aconseguirà l'objectiu comú.

En primer lloc, a mesura que el nombre de membres del grup creix, les contribucions individuals adreçades a la provisió del bé comú es fan menys evidents i menys importants quantitativament parlant. En segon lloc, la visibilitat de la no-participació també corre paral·lelament a la mida del grup, de manera que en un grup gran segurament sigui més difícil identificar algú que no participa. En tercer lloc, a mesura que el nombre de participants creix, la coordi-

nació d'estratègies genera uns costos més alts de transacció, és a dir, el valor de C augmenta. Finalment, en quart lloc, resulta obvi que, en grups grans, la fracció de bé col·lectiu que rebrà cada individu és més petita (com més gran sigui el grup, més baix serà el valor de B). Fetes aquestes consideracions, Olson proposa la tipologia de grups següent:

- **Grups privilegiats.** Som davant d'un grup privilegiat quan, per a tots o alguns dels membres del grup, passa que els beneficis derivats de l'acció col·lectiva superen els costos de participar en l'acció. Aquests individus poden fins i tot assumir els costos de la provisió del bé públic.
- **Grups intermedis.** En els grups intermedis no hi ha cap individu que pugui proveir d'una part important del bé col·lectiu per ell mateix, però, si alguns individus cooperaven, podrien significar una diferència destacable en el nivell de bé públic del qual s'ha proveït. Per tant, hi ha una certa cooperació individual condicionada a la participació d'altres membres, però la quantitat de bé del qual s'ha proveït és inferior a l'òptima.
- **Grups grans (o grups latents).** Som davant de grups grans (o grups latents) quan, per a tots els membres del grup, passa que els beneficis derivats de l'acció col·lectiva són inferiors als costos de participar en l'acció. Els grups d'interès grans no podran solucionar el problema del polissó atesa la poca importància de la participació individual en la provisió de beneficis sense possibilitat d'excloure els no participants i, per tant, tindran molt poques possibilitats d'èxit en la provisió dels béns que en justifiquen l'existència.

Tanmateix, però, més enllà de la mida del grup, si un o uns pocs individus tenen un interès molt intens en un determinat bé públic, la probabilitat que el grup aconsegueixi la provisió d'aquest bé augmenta. De fet, l'existència d'un **líder** o d'un **emprenedor polític** que assumeixi els costos de coordinació de l'acció del grup pot facilitar l'acció col·lectiva en la mesura que això li aporti un benefici privat diferent del benefici col·lectiu derivat de l'acció (és a dir, prestigi polític, poder, consolidació de la carrera política, etc.). La consideració del lideratge com una variable important en la provisió de béns públics haurà d'avaluar quina és la interacció estratègica del líder amb els altres membres del grup, quina és l'oferta de bé col·lectiu, i quins són els beneficis per al líder mateix. En aquest sentit, un dels elements més importants és en quina mesura serà possible assegurar una recompensa per al líder (i quin tipus de recompensa) per part d'uns individus que tenen pocs incentius per a contribuir voluntàriament a la provisió d'un bé col·lectiu (Wagner, 1966).

2) Els incentius selectius

La resposta d'Olson a la constatació empírica que hi ha grups grans que duen a terme accions col·lectives tot i que la lògica individual sembla anar-hi en contra és l'element D , els incentius selectius. Olson va arribar a la conclusió que només en cas que hi hagi incentius selectius de caràcter privat (positius –

premis– o negatius –càstigs) es proveiran béns col·lectius en grups grans. Un incentiu selectiu és un bé amb possibilitat d'exclusió (és a dir, un bé que permet discriminar qui el rebrà) que el grup (o el seu líder) únicament proporcionarà als individus que contribueixin efectivament a l'acció col·lectiva per a la provisió del bé públic (Oliver, 1980).

Més enllà de la mida del grup i dels incentius selectius, la literatura sobre l'acció col·lectiva ha proposat altres elements clarament relacionats amb els anteriors com a mecanismes que ajudarien a superar el dilema de l'acció col·lectiva.

3) La repetició de les interaccions

En aquest sentit, a partir dels anys setanta la literatura empírica (en molts casos basada en experiments) permet comprovar com un context en què es produeix la repetició de les interaccions entre els individus facilita la comunicació entre aquests, la creació de reputacions cooperatives o no cooperatives (fet que permet premiar o castigar els diferents comportaments individuals), la generació de relacions de confiança i el desenvolupament d'estratègies de reciprocitat. Totes aquestes possibilitats generades per la repetició de les interaccions individuals afectaran l'acció col·lectiva en la mesura que operen com a mecanismes que, reforçant-se entre ells, faciliten la superació del problema del polissó. Precisament la repetició d'interaccions està en la base del concepte de *capital social* (Putnam, 2003), segons el qual les societats o les comunitats que més efectivament superen els problemes de l'acció col·lectiva són les que estan constituïdes per xarxes en què la confiança i la reciprocitat en els comportaments permeten la creació de les associacions que caracteritzen la societat civil, organitzacions que es fonamenten precisament en els vincles repetits i el contacte cara a cara.

4) Les xarxes i el model dels llinars

Mentre que el model olsonià d'acció col·lectiva imagina l'individu racional fent un càlcul en solitari per decidir si participa o no en una acció col·lectiva, el model de xarxes assumeix que els participants potencials en una acció col·lectiva no estan decidint la seva participació en solitari, sinó que tenen en compte la decisió que puguin prendre les altres persones del seu voltant. Per a ser exactes, segons el model olsonià, l'individu que ha de decidir si participa o no en l'acció col·lectiva especula sobre quin serà el comportament dels altres individus a l'hora de fer el càlcul individual de $Bp > C$. En canvi, el model de xarxes (i, com veurem més endavant, especialment el model de les xarxes en línia) es construeix sobre la idea segons la qual hi ha un determinat coneixement (no una mera especulació) sobre com es comporten en realitat els altres individus en relació amb l'acció col·lectiva.

En aquest sentit, la pregunta ja no és tant si l'acció col·lectiva proporcionarà beneficis als individus sinó si l'acció col·lectiva serà eficient o no en la provisió de béns públics (González-Bailón i altres, 2013). I, fonamentalment, aquesta

eficiència en la provisió de béns públics depèn del nombre absolut de persones involucrades. De fet, s'entén que l'acció col·lectiva sorgeix perquè es produeixen un seguit de participacions individuals acumulades.

Aquestes decisions individuals de participar es produeixen quan el nivell de participació precedent supera el llindar participatiu de l'individu en qüestió. Per *llindar* cal entendre el nombre o proporció d'individus que necessàriament han d'emprendre una acció perquè un altre individu s'hi afegeixi (Schelling, 1969).

Molt connectat amb el model dels llindars, trobem el concepte de *massa crítica*, entès com el subconjunt d'individus que escull contribuir a l'acció col·lectiva tot i que la majoria dels individus s'estalviï els costos d'aquesta contribució. Marwell i Oliver (1993) argumenten, contràriament a Olson, que la massa crítica que inicia l'acció col·lectiva és més fàcil de formar en grups grans que en grups petits (o privilegiats), ja que és més probable que aquests grups grans continguin el nombre suficient d'individus amb un llindar baix.

Segons el model dels llindars, la possibilitat de fer evident l'existència d'una massa crítica esdevé un senyal que mostra la viabilitat del grup i ajuda a explicar com la participació individual s'estén mitjançant l'exposició pública de la participació dels altres. És evident que informació d'aquest tipus pot actuar com un mecanisme per a fer augmentar la participació en l'acció col·lectiva. La idea per a una acció col·lectiva amb èxit, doncs, no seria tant intentar convèncer i mobilitzar el nombre màxim d'individus possible com descobrir el mecanisme que connectava el nombre suficient d'individus que tenien un interès i prou recursos per a participar en l'acció col·lectiva des del començament i no fer de polissons.

Així doncs, tot i l'absència d'una força coercitiva que obligui a la cooperació i l'absència d'incentius selectius, aquesta massa crítica pot, mitjançant un simple procés d'agregació d'accions individuals, desenvolupar una "cascada de participació", un "efecte contagi" que permeti, de manera dinàmica, el desenvolupament de l'acció col·lectiva en grups grans mitjançant l'acció voluntària d'individus racionals amb suficient informació sobre el comportament dels altres (Granovetter, 1973).

2. El paper de les TIC (Internet) en l'acció col·lectiva

Amb la irrupció i consolidació de les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) característiques de la societat de la informació es modifiquen els incentius que tradicionalment afectaven la decisió individual de prendre part o no en una acció col·lectiva. Com s'apuntava en el mòdul anterior, Internet ha possibilitat un mode de participació política nou que complementa la participació política "tradicional". Avui en dia, accions polítiques com votar, formar part activament d'un partit polític o grup d'interès, anar en una manifestació, etc. es veuen acompanyades per una nova tipologia d'accions polítiques que es caracteritzen per no estar vinculades necessàriament a l'existència d'un grup en termes olsonians.

El nou context informacional derivat de les TIC facilita que, contràriament a les percepcions tradicionals sobre l'acció col·lectiva, l'acció individual (i també la col·lectiva) pugui ser una realitat absolutament independent de l'existència d'organitzacions o grups formalment constituïts. Amb Internet, l'acció col·lectiva ja no depèn de la mida del grup, de la possibilitat dels incentius selectius o de l'existència d'un emprenedor polític, sinó que dependrà dels processos comunicatius i del volum i la qualitat de la informació que envolten la decisió individual de participar en la provisió del bé públic que justificava l'acció col·lectiva "tradicional" (Flanagin, Stohl i Bimber, 2006).

Òbviament, des d'aquesta perspectiva s'entén que la mateixa l'estructura de l'acció col·lectiva es vegi afectada per la tecnologia des del moment en què Internet incideix en una de les variables que, des d'una perspectiva analítica més "tradicional", semblen condicionar l'èxit o el fracàs de l'acció col·lectiva: el paper de la informació i la comunicació. En aquest sentit, es comprova fàcilment com els nous mitjans digitals són utilitzats per les organitzacions i els individus per a crear xarxes, per a coordinar activitats, per a comunicar-se directament amb el món que els envolta, en definitiva, per a impulsar accions col·lectives que cerquen la producció d'un determinat bé públic. De fet, en moltes de les organitzacions creades amb el suport de les noves tecnologies, els processos de comunicació col·lectiva esdevenen una part intrínseca de l'organització mateixa, fins al punt en què podem parlar de grups en línia que promouen l'acció col·lectiva en línia (Bennett i Segerberg, 2012).

2.1. Internet i les característiques dels grups

Segons Olson, les condicions necessàries per a l'acció col·lectiva demanen grups petits perquè sigui possible obligar a la participació individual o bé proporcionar incentius selectius als participants.

En primer lloc, les TIC han modificat aquesta necessitat de grups petits per a l'acció col·lectiva en la mesura que han impactat directament en els costos d'organització dels mateixos grups (Lupia i Sin, 2003). D'una banda, les TIC permeten desmuntar l'associació entre el nombre de persones i els costos d'organització d'un grup perquè, en particular, faciliten la localització dels possibles membres del grup gairebé sense costos. D'altra banda, gràcies a les TIC, els costos de la comunicació entre els membres del grup s'han reduït fins al punt que són gairebé inexistents (si més no, la comunicació efectiva entre els membres del grup ja no està vinculada a la mida).

En segon lloc, les TIC també han impactat positivament en els costos associats a la visibilitat (*noticeability*) dels grups: les TIC desincentiven la possibilitat de fer de polissó perquè augmenten la visibilitat de l'actuació dels membres del grup. Si abans de les TIC els membres dels grups grans podien "amagar" la seva no-participació individual, ara no els és possible perquè, per exemple, Internet redueix a zero el cost d'enviar als membres d'un grup un missatge que assenyali comportaments individuals no cooperatius. Per tant, les TIC possibiliten el control de la participació efectiva dels individus i la imposició de càstigs (o l'exercici de "controls socials") de tal manera que aquest control ja no es limitarà als grups reduïts amb membres pròxims des d'un punt de vista físic, espacial.

En tercer lloc, en el nou context informacional, el concepte d'*incentius selectius* també es veu afectat per les TIC en la mesura que aquests depenen de la credibilitat que tinguin els productors dels incentius selectius: gràcies a les TIC és molt més senzill atribuir (o treure) credibilitat als individus i a la informació que puguin utilitzar com a incentiu selectiu destinat als contribuïdors del bé públic. Amb el concurs de les TIC és molt més fàcil recollir i distribuir aquest tipus d'informació i, per tant, pot oferir-se a grups més nombrosos de gent. D'altra banda, però, cal tenir en compte que les TIC possibiliten que la mateixa informació que constitueix els incentius selectius es pugui aconseguir per altres canals, la qual cosa hi resta valor com a possible incentiu selectiu que afavoreixi la participació.

2.2. Les TIC i el paper de la comunicació per a l'acció col·lectiva

La literatura que avalua els impactes de les TIC sobre l'acció col·lectiva ho fa principalment des de la perspectiva dels efectes que les TIC tenen sobre els grups i les organitzacions que protagonitzen l'acció col·lectiva.

Com s'ha apuntat anteriorment, aquesta literatura desenvolupa un argument segons el qual les organitzacions formals ja no són tan essencials per a l'acció col·lectiva perquè són substituïdes per unes xarxes socials constituïdes sobre una base tecnològica que faciliten el que s'anomena *acció connectiva* (Bennett i Segerberg, 2012). Per tant, en el fons es produeix un canvi en la formulació de la pregunta en relació amb les qüestions teòriques que abans de l'ús massiu de les TIC es plantejaven sobre l'acció col·lectiva: de la concepció de l'acció

col·lectiva com un dilema social i de l'interès per les característiques estructurals i sociodemogràfiques dels grups i les elits que facilitaven l'acció col·lectiva es passa a l'interès per l'acció dels individus entesa com una acció que, per agregació, donarà lloc a l'acció col·lectiva (reprenent i respectant d'aquesta manera el concepte original d'*acció col·lectiva*).

Dit en altres termes, de la pregunta pel paper de les organitzacions formals a l'hora de perseguir i castigar el comportament (racional) no cooperatiu dels individus, a la pregunta sobre quins són els mecanismes que defineixen la dinàmica del procés de difusió de la informació que facilita l'acció individual que, de manera agregada, proporcionarà l'acció col·lectiva (especialment en línia).

Com s'apuntava anteriorment, les TIC han reduït els costos derivats de l'organització dels grups perquè, essencialment, han reduït de manera espectacular els costos vinculats a la comunicació i a la difusió d'informació entre els membres dels grups, fins al punt que és possible l'acció col·lectiva específicament en línia. Malgrat que els costos es redueixen gràcies a les TIC, només alguns intents de mobilització col·lectiva en línia tenen èxit (Goel i altres, 2012; Margetts i altres, 2013). Quines característiques presenten aquestes iniciatives? Quin paper té la difusió de la informació en la decisió individual de prendre part en l'acció col·lectiva?

En la seva anàlisi empírica dels missatges emesos a Twitter des del moviment dels Indignats a Espanya el 2011, González-Bailón i altres (2013) entenen l'acció col·lectiva en línia com una agregació de decisions individuals que no es prenen únicament segons l'esquema cost-benefici proposat per Olson, sinó que es prenen considerant que la decisió individual està emmarcada per un determinat context social (i informacional) en què es produeix. En aquest sentit, es comprova la importància de la difusió en línia d'informació que permeti, per exemple, tenir un coneixement del nombre de persones participants en una determinada acció col·lectiva.

De fet, la gran diferència entre la concepció "tradicional" olsoniana de l'acció col·lectiva i l'acció col·lectiva característica de la societat de la informació està en el fet que avui dia Internet permet a l'individu que ha de decidir si vol participar o no en l'acció col·lectiva tenir informació en temps real sobre el comportament que estan tenint els altres individus en aquell mateix moment, mentre que l'individu olsonià només pot especular com serà el comportament dels altres individus a l'hora d'atribuir valor tant a la B com a la p de l'equació.

Una altra diferència entre el model olsonià i el model d'acció col·lectiva característic de la societat de la informació és el seu dinamisme: mentre que el model olsonià presenta un individu que pren una decisió simultàniament amb la presa de decisions dels altres individus sota l'esquema d'una única tirada (*single shot*), el model de les xarxes (i òbviament el de les xarxes en línia) di-

buixa uns individus que poden prendre decisions sota un esquema dinàmic, seqüencial, en funció de la informació que van adquirint sobre el comportament dels altres.

Òbviament, aquesta informació pot fer descobrir a participants potencials que l'acció ha arribat al seu llindar individual de manera que s'exerceix una influència social que pot fer derivar la participació efectiva d'aquell individu. Per tant, l'acció col·lectiva es concep com una seqüència dinàmica de decisions individuals que es prenen quan la informació social relativa als participants mostra que s'ha arribat al llindar individual dels diferents membres de la xarxa. Com es comentava amb anterioritat, la pregunta ja no és tant si l'acció col·lectiva proporcionarà beneficis als individus, sinó si l'acció col·lectiva serà eficient o no (González-Bailón i altres, 2013), cosa que depèn del nombre de persones involucrades.

Tenint en compte que l'evidència mostra com les cascades amb èxit i que fan difusió a gran escala de la informació són l'excepció i no la regla, les xarxes en línia permeten analitzar empíricament com i qui fa la difusió de la informació que, d'alguna manera, contextualitza i facilita l'acció col·lectiva fora de línia. És interessant analitzar el paper que fan les xarxes en línia en la difusió d'informació sobre l'acció col·lectiva i la manera com alguns dels membres de la xarxa esdevenen els actors iniciadors, és a dir, formen la massa crítica necessària perquè es produeixi una acció col·lectiva gràcies a l'efecte contagi. Qui són els individus que inicien la difusió de la informació en línia sobre el grau de la participació en l'acció col·lectiva que, de vegades, possibilitarà el creixement de l'acció col·lectiva fora de línia?

Amb la intenció d'analitzar els mecanismes i les dinàmiques que originen les *successful chains*, el treball empíric de González-Bailón i altres (2013) avalua la influència relativa de diferents grups d'individus presents en la xarxa dels Indignats mitjançant l'estudi de la seva posició estructural en la xarxa (cosa que fa analitzant els missatges a Twitter). Aquesta anàlisi permet identificar quatre grups diferenciats de participants en les xarxes:

- Els **influent** (*influentials*): un grup minoritari d'individus (un 8,7% en el cas dels Indignats) que ocupen una posició central en la xarxa i als quals molts altres usuaris adrecen missatges, de manera que tenen una gran capacitat d'influència.
- Els **broadcasters**: un grup minoritari d'individus (el 7,2%) que ocupen un lloc central a la xarxa i es distingeixen per influir en molts altres usuaris enviant-los missatges i no tant per rebre una gran quantitat de missatges.
- Els **influent amagats** (*hidden influentials*): un grup relativament nombrós d'individus (el 18,4%) que no ocupen una posició en la xarxa que els faci especialment visibles però que són l'objectiu explícit de molts missatges.

- Els **usuaris comuns**: la gran majoria dels usuaris (un 65,6%) tenen audiències reduïdes, de manera que envien més missatges dels que reben.

En aquelles accions col·lectives en línia que sí tenen èxit, sempre hi ha un grup petit d'actors que o bé ocupen una posició central en la xarxa que els permet exercir influència sobre un nombre molt alt de membres de la xarxa o bé hi ha un nombre molt reduït d'individus que influiran en els veïns immediats i generaran així l'inici d'una cadena informativa (Watts i altres, 2007; González-Bailón i altres, 2013). Dit en altres termes, per a explicar l'èxit d'una cadena en línia de difusió d'informació, què és més rellevant, la posició central que ocupen els *broadcasters* o la possibilitat de la influència exercida entre iguals (*influentials* i *hidden influentials*)? Segons González-Bailón, els dos factors són importants per raons distintes: el primer perquè simplement permet la difusió de la informació relativa a l'acció col·lectiva; el segon perquè permet l'aparició dels primers protestants (els *starters*).

En qualsevol cas, cal destacar el fet que les xarxes en línia són horitzontals (en el sentit que no hi ha una organització formal, un grup, un partit polític, etc. que coordini de manera centralitzada o *top down* l'acció col·lectiva) però, en canvi, l'estructura de la comunicació i de la informació en la xarxa que facilita l'acció col·lectiva és jeràrquica i centralitzada (González-Bailón i altres, 2013). En cert sentit, l'anàlisi empírica de les xarxes i dels moviments en línia desmunten el punt de vista segons el qual les xarxes són estructures no jeràrquiques en què tots els membres tenen la mateixa capacitat d'influència.

Segons aquest esquema, l'exercici del lideratge és més barat amb les TIC. De fet, només calen uns quants *starters*, unes quantes persones que vulguin assumir els costos de participar a l'inici de l'acció col·lectiva, quan encara no hi ha senyals de la viabilitat de la mobilització o de la possible participació d'altres persones. Aquests individus iniciadors de l'acció col·lectiva en línia són els nous líders. Però el cas és que no ho són perquè, com passava anteriorment, hagin d'assumir els costos de coordinar l'acció col·lectiva o hagin de donar la informació necessària, o hagin d'invertir temps o diners. Simplement es tracta dels individus amb un llindar de participació més baix. Amb un experiment dut a terme amb 186 persones es mostra com, més enllà dels recursos de què disposin o de quina en sigui la capacitat organitzativa, l'extraversió (és a dir, ser enèrgic i no reservat o tímid, tenir emocions positives i buscar estímuls amb la companyia d'altres persones) sembla una de les variables que més clarament es poden associar a aquests individus amb un llindar prou baix per a participar des d'un principi en l'acció col·lectiva (Margetts i altres, 2013).

Aquestes persones simplement inicien la cadena de reaccions que, en algunes mobilitzacions en línia, permeten arribar a la massa crítica (o *tipping point*) i que expliquen l'èxit de l'acció col·lectiva. Com ja s'ha comentat, aquesta acció col·lectiva es precipita perquè cada acció individual permet arribar al llindar d'un nou participant i així successivament.

Així doncs, l'èxit de l'acció col·lectiva en línia no depèn de les característiques o la mida de les organitzacions o dels grups que la impulsen, sinó que depèn del nombre d'individus que participen en el seu inici, quan encara no hi ha informació social difosa per Internet que indiqui la viabilitat de l'acció, i del fet que aquestes persones tinguin un llindar suficientment baix per a participar inicialment (Margetts i altres, 2011). Per tant, en les mobilitzacions en línia, el nombre de persones esperades del model del llindar de Schelling és substituït pel concepte d'*informació social*, és a dir, de la informació a temps real relativa al nombre de persones que efectivament s'involucren en l'acció col·lectiva.

En definitiva, doncs, el nou context informacional derivat d'Internet permet concebre l'acció col·lectiva en línia com un procés de difusió d'informació que depèn dels factors següents: l'existència de líders (individus que tenen un llindar participatiu baix que els fa participar en l'inici de l'acció); el nombre d'individus que participen en l'acció en cada moment; la difusió de la informació relativa a aquest nombre entre els individus que no hi participen.

Ara bé, quina és la importància de l'acció col·lectiva en línia per a l'acció col·lectiva fora de línia? En aquest punt cal diferenciar entre les accions en línia que s'esgoten en elles mateixes (com, per exemple, les *ePetitions* impulsades per Downing Street) i les accions en línia que volen desenvolupar una acció col·lectiva fora de línia de manera paral·lela. Val a dir que en molts casos la protesta digital es construeix sobre la base de xarxes fora de línia preexistents i es desenvolupa fora de línia en funció de l'habilitat que tinguin els líders (els actors més ben connectats de la xarxa) per a difondre la protesta i donar-hi visibilitat mitjançant l'ús de les TIC amb la intenció de difondre els objectius del moviment. Així doncs, les accions col·lectives fora de línia amb èxit es difonen en línia sobre la base d'interaccions preexistents que actuen com a mecanisme que proporciona reconeixement, similitud i un conjunt de creences compartides amb els nous participants (de manera que es crea un nou *frame* interpretatiu de la realitat). En definitiva, les TIC (particularment Internet i les xarxes socials com Facebook i Twitter) permeten descobrir i connectar individus aïllats que comparteixen interessos i idees (Tremayne, 2014), crear una multitud de vincles socials nous i, en conseqüència, construir un capital social del grup basat en la compartició d'informació rellevant, de nou coneixement. Precisament aquest nou coneixement és l'element que caracteritza les xarxes en línia: l'estructura de la xarxa està determinada per l'intercanvi generalitzat i els vincles que es formen entre els individus depenent de la distribució de la informació i no tant de les relacions personals que mantinguin. Aquest tipus de vincles "tous" entre persones estranyes que únicament comparteixen informació contrasta amb els vincles recíprocs i directes que faciliten la cooperació fora de línia. De fet, en una acció col·lectiva en línia, els vincles més importants són els que mantenen els individus amb la totalitat de la xarxa, uns vincles que per si mateixos constitueixen un bé col·lectiu que beneficia tots els membres del grup més enllà de les relacions personals.

2.3. El debat sobre les *Twitter* i les *Facebook revolutions*

Les protestes a Moldàvia l'any 2009 (Mungiu-Pippidi i Munteanu, 2009) i a l'Iran els anys 2009 i 2010 (Morozov, 2009), la revolució a Tunísia del 2010 i 2011 (Zuckerman, 2011) i a Egipte el 2011 (Attia, Aziz, Friedman i Elhusseiny, 2011), els Indignats a Espanya i les protestes l'any 2011 d'Occupy Wall Street a moltes ciutats del món (Preston, 2011; Schneider, 2011; Stirland, 2011) van permetre fer una associació entre l'ús de les TIC i l'acció col·lectiva que es duia a terme en cada cas fins al punt que es parlava de les *Twitter revolutions*. Aquests moviments van ser tan rellevants que la revista *Time* va fer del protestant el personatge de l'any (Tremayne, 2014).

De fet, les *Twitter revolutions* van encendre el debat sobre el paper de les TIC en els moviments socials i l'acció col·lectiva fora de línia. En aquest debat trobem dues posicions contraposades.

1) Una primera posició emfatitza el paper positiu de les TIC en l'acció col·lectiva fora de línia (i concretament en les revolucions de la Primavera Àrab del 2011). Autors com Shirky (2008) argumenten que sense les xarxes socials els ciutadans no haurien sabut que compartien interessos i sentiments comuns i, per tant, no haurien organitzat el que va esdevenir una veritable revolució fora de línia. Les xarxes socials obren noves possibilitats per a la comunicació col·lectiva i, com s'ha analitzat, redueixen els costos d'obtenció d'informació rellevant que, en un moment donat, pot arribar a superar el llindar participatiu dels individus (en línia però també fora de línia) creant d'aquesta manera una cascada informativa que faciliti el desenvolupament de l'acció col·lectiva buscada. Les TIC faciliten moltíssim la coordinació de l'activitat fora de línia dels grups, de tal manera que, en termes olsonians, els beneficis derivats de la provisió del bé públic que es persegueix (la instauració d'un sistema democràtic) seran molt més grans que uns costos que es redueixen amb cada innovació tecnològica. D'altra banda, gràcies a les TIC va ser possible la difusió internacional de la Primavera Àrab (i també del moviment dels Indignats o d'*Occupy Wall Street*), de manera que la censura total de la realitat que promovien aquests moviments era impossible.

2) Enfront d'aquesta perspectiva optimista, una segona perspectiva relativitza el paper de les TIC (concretament de les xarxes socials Facebook i Twitter) en l'acció col·lectiva fora de línia. Autors com Morozov (2009, 2012) o Gladwell (2010) prenen una posició més escèptica en relació amb la potencialitat de les TIC en l'acció col·lectiva fora de línia. En aquest sentit, utilitzen pejorativament el concepte de *slacktivism* per a descriure les accions individuals fetes en línia amb un esforç mínim per a satisfacció personal del mateix individu però sense cap tipus de conseqüències fora de línia. En cert sentit, aquests autors defensen que una cosa és enviar un missatge per Internet i una altra de molt diferent és organitzar una protesta al carrer contra un règim dictatorial.

Segons aquests autors, si bé és cert que Internet pot aproximar persones amb interessos comuns, aquesta connectivitat no esdevé acció col·lectiva fora de línia per si mateixa. Per posar un exemple, es comprova empíricament com les revolucions àrabs han necessitat per a triomfar ciutadans compromesos, amb vincles forts entre ells i amb el suport d'unes organitzacions efectives i jeràrquiques.

Un segon argument d'aquests autors destaca el fet que les TIC no solament són utilitzades pels individus que volen construir una acció col·lectiva per a un canvi social, sinó que també són utilitzades per les elits polítiques que, precisament, volen evitar aquests canvis. Internet, les xarxes socials, etc. són utilitzades per a aconseguir dades rellevants per part d'aquells individus que pretenen controlar, intimidar o silenciar els ciutadans: per exemple, les autoritats iranianes van clausurar els webs i van bloquejar l'accés a mòbils als protestants que havien aconseguit identificar en línia (Morozov, 2009). De fet, les mateixes xarxes socials fan més fàcil el seguiment i control dels dissidents per part de les autoritats: el nou poder polític que deriva de les TIC no ha de ser necessàriament transferit a les mans dels grups pro democràtics.

Bibliografia

Lectures complementàries

González-Bailón, S.; Borge-Holthoefer, J.; Moreno, Y. (2013). "Broadcasters and Hidden Influentials in Online Protest Diffusion". *American Behavioral Scientist* (vol. 57, núm. 7, pàg. 943-965).

Lupia, A.; Sin, G. (2003). "Which public goods are endangered?: How evolving communication technologies affect *The logic of collective action*". *Public Choice* (vol. 117, pàg. 315-331).

Margetts, H.; John, P.; Hale, S.; Reissfelder, S. (2013). "Leadership without Leaders? Starters and Followers in Online Collective Action". *Political Studies* (doi: 10.1111/1467-9248.12075).

Tremayne, M. (2014). "Anatomy of Protest in the Digital Era: A Network Analysis of Twitter and Occupy Wall Street". *Social Movement Studies: Journal of Social, Cultural and Political Protest* (vol. 13, núm. 1, pàg. 110-126)

Wasko, M.; Teigland, R.; Faraj, S. (2009). "The provision of online public goods: Examining social structure in an electronic network of practice". *Decision Support Systems* (vol. 47, pàg. 254-265).

Bibliografia citada

Attia, A. M.; Aziz, N.; Friedman, B.; Elhousseiny, M. F. (2011). "Commentary: The impact of social networking tools on political change in Egypt's Revolution 2.0". *Electronic Commerce Research and Applications* (vol. 10, pàg. 369-374).

Axelrod, R. (1986). *La evolución de la cooperación*. Madrid: Alianza Editorial.

Benford, R.; Snow, D. (2000). "Framing Processes and Social Movements: An Overview and Assessment". *Annual Review of Sociology* (vol. 26, pàg. 611-639).

Bennett, L.; Segerberg, A. (2012). "The Logic of Connective Action". *Information, Communication & Society* (vol. 15, núm. 5, pàg. 739-68).

Flanagin, A.; Stohl, C.; Bimber, B. (2006). "Modeling the Structure of Collective Action". *Communication Monographs* (vol. 73, núm. 1, pàg. 29 -/54).

Gladwell, M. (2010). "Small change: Why the revolution will not be Tweeted". *The New Yorker*. <<http://www.newyorker.com>>

Goel, S.; Watts, D.; Goldstein, D. G. (2012). "The structure of online diffusion networks". Paper presentat al 13th ACM Congrés sobre Comerç Electrònic (EC'12). València.

Granovetter, M. (1973). "Threshold Models of Collective Behavior". *The American Journal of Sociology* (vol. 83, núm. 6, pàg. 1420-1443).

Gurr, T. R. (1970). *Why Men Rebel*. Princeton: Princeton University Press.

Hardin, R. (1982). *Collective Action*. Blatimore: The Johns Hopkins University Press.

Harlow, S.; Harp, D. (2012). "Collective action on the web: A cross-cultural study of social networking sites and online and offline activism in the United States and Latin America". *Information Communication & Society* (vol. 15, pàg. 196-216).

Kitchelt, H. (1986). "Political Opportunity Structure and Political Protest: Anti-Nuclear Movements in Four Democracies". *British Journal of Political Science* (vol. 16, pàg. 57-85).

Kollock, P. (1998). "Social Dilemmas: The Anatomy of Cooperation". *Annual Review of Sociology* (vol. 24, pàg. 183-214).

Lichbach, M. (1989). "An Evaluation of 'Does Economic Inequality Breed Political Conflict?' Studies". *World Politics* (vol. 41, núm. 4, pàg. 431-70).

Margetts, H.; John, P.; Escher, T.; Reissfelder, S. (2011). "Social information and political participation on the internet: an experiment". *European Political Science Review* (vol. 3, núm. 3, pàg. 1-24).

- Marwell, G.; Oliver, P.** (1993). *The Critical Mass in Collective Action: a Micro-social Theory*. Nova York, Cambridge University Press.
- McCarthy, J.; Zald, M.** (1977). "Resource Mobilization and Social Movements: A Partial Theory". *American Journal of Sociology* (vol. 82, núm. 6, pàg. 1212-41).
- Melucci, A.** (1996). *Challenging Codes: Collective Action in the Information Age*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Meyer, D.; Minkoff, D.** (2004). "Conceptualizing Political Opportunities". *Social Forces* (vol. 82, núm. 4, pàg. 1457-1492).
- Morozov, E.** (2009). "Iran: Downside to the Twitter Revolution". *Dissent* (vol. 56, pàg.10-14).
- Morozov, E.** (2012). *El desengaño de Internet*. Madrid: Destino.
- Mungiu-Pippidi, A.; Munteanu, I.** (2009). "Moldova's Twitter Revolution". *Journal of Democracy* (vol. 20, pàg. 136-142).
- Oliver, P.** (1980). "Rewards and Punishments as Selective Incentives for Collective Action: Theoretical Investigations". *The American Journal of Sociology* (vol. 85, núm. 6, pàg. 1356-1375).
- Olson, M.** (1965). *The Logic of Collective Action*. Cambridge: Harvard University Press.
- Preston, J.** (2011). "Protesters look for ways to feed the web". *New York Times*.
- Putnam, R. D.** (2003). *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona: Galaxia Gutenberg /Círculo de Lectores.
- Segeberg, A.; Bennett, W. L.** (2011). "Social media and the organization of collective action: Using Twitter to explore the ecologies of two climate change protests". *Communication Review* (vol. 14, pàg. 197-215).
- Schelling, T. C.** (1969). "Models of segregation". *The American Economic Review* (vol. 59, núm. 2, pàg. 488-493).
- Schneider, N.** (2011). "From Occupy Wall Street to occupy everywhere". *The Nation*.
- Shirky, C.** (2008). *Here comes everybody: How change happens when people come together*. Nova York: Penguin Press.
- Snow, D.; Burke Rochford, E.; Worden, S.; Benford, R.** (1986). "Frame Alignment Processes, Micromobilization, and Movement Participation". *American Sociological Review* (vol. 51, pàg. 464-481).
- Stirland, S.** (2011). "Hacktivists begin operation Occupy Wall Street. Talking Points Memo". <<http://idealab.talkingpointsmemo.com>>
- Wagner, R.** (1966). "Pressure Groups and Political Entrepreneurs: A review Article". *Papers on Non-Market Decision-Making* (vol. 1, pàg. 161-170).
- Watts, D. J.; Dodds, P. S.** (2007). "Influentials, networks, and public opinion formation". *Journal of Consumer Research* (vol. 34, núm. 4, pàg. 441-458).
- Zuckerman, E.** (2011). "The first Twitter revolution". *Foreign Policy*. <<http://www.foreignpolicy.com>>