

Tribuna

Dimecres



Jaume Rocabert

Dijous



Joaquim Coello

Divendres



Jordi Llavina

Dissabte



Jaume Nolla

Diumenge



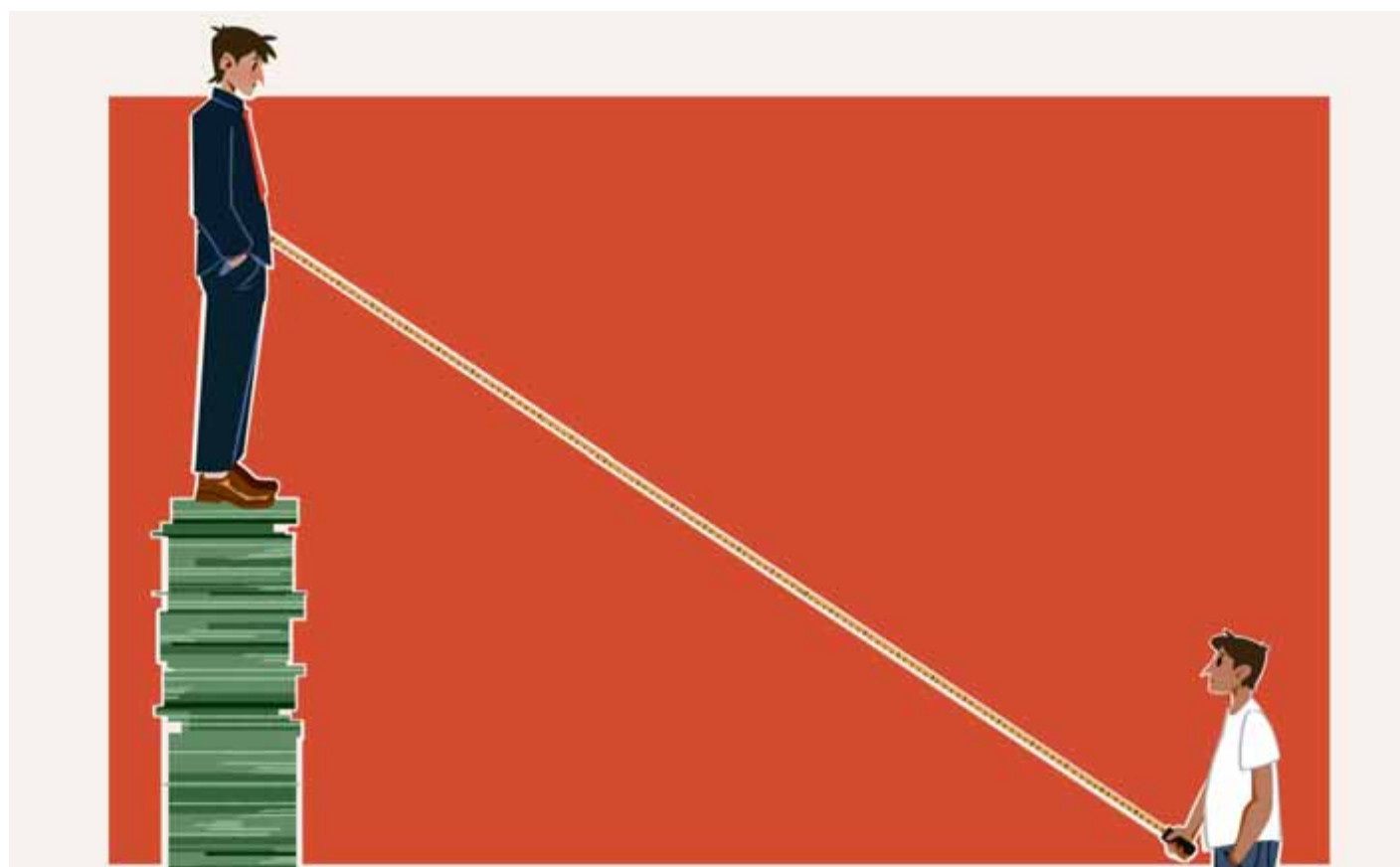
Franc Ponti

Dilluns



Rafael de Ribot

La distància invisible



què i què cal retornar. És una mena de “comptabilitat social” que requereix esforç cognitiu. Però quan la relació és asimètrica, amb diferències de poder, riquesa o estatus, aquesta comptabilitat es redueix. En aquests casos, el cervell opta per una estratègia més simple: seguir el precedent.

UN COPESTABLET UN PATRÓ, per exemple quan una persona més rica dona diners a una altra o bé quan una persona amb menys recursos ofereix serveis a algú amb més poder, el cervell espera que aquesta direcció es mantingui en el futur sense qüestionar-la. Aquesta simplificació redueix l'esforç mental, però també elimina la necessitat percebuda de reciprocitat. Això contribueix a establir les jerarquies socials, encara que siguin injustes. Paral·lelament, diversos estudis han demostrat que l'empatia, entesa com la capacitat de comprendre i compartir les emocions dels altres, depèn en part de la proximitat percebuda. Les xarxes neuronals implicades s'activen amb més intensitat quan percebem l'altre com a “similar”. En contextos de gran desigualtat, en canvi, aquesta percepció tendeix a debilitar-se.

MARIONA GISPÉRT

LES DIFERÈNCIES DE RIQUESA, estatus i estil de vida poden generar una distància psicològica que dificulta l'activació de l'empatia. Com més gran és la distància social percebuda, més fàcil és deixar de veure l'altre com un igual. Tot i que aquests estudis no ho diuen explícitament, aquesta idea també em ressona en altres àmbits, com el cas dels polítics o altres càrrecs imputats per corrupció, o en les relacions asimètriques entre països més poderosos i altres de més vulnerables.

AQUESTES TROBALLES no pretenen justificar les desigualtats ni la manca de solidaritat, sinó explicar alguns mecanismes que generen i mantenen aquestes distàncies invisibles. El fet que algunes persones molt riques mostrin poca preocupació pels més vulnerables no és només una qüestió ètica, que també ho és, per descomptat, sinó el resultat de factors cognitius i socials vinculats al lloc que ocupem o que creiem ocupar en la jerarquia.

LES IMPLICACIONS SÓN CLARES. Si volem fomentar societats més equitatives, no n'hi ha prou amb apel·lar a la bona voluntat. Cal repensar les estructures que amplifiquen les jerarquies i explorar maneres de reduir la distància percebuda entre individus. De fet, les persones més altruistes, i n'hi ha moltíssimes, solen veure els altres sempre com a iguals. Al capdavant, la manera com ens percebem i els percebem determina fins a quin punt ens sentim responsables del benestar comú.



David Bueno i Torrens

Fundador de la Càtedra de Neuroeducació UB-EDU1st

1.100 milions de persones més pobres. Si ampliem el focus a les 10 persones més riques, les seves fortunes combinades equivalen als recursos dels 4.000 milions de persones amb menys ingressos, la meitat de la població mundial.

NO CAL ANAR TAN LLUNY. Amb càlculs aproximats, les 10 persones més riques de Catalunya acumulen una fortuna que equival al salari anual dels 2 milions de treballadors amb rendes més baixes. Davant aquestes dades, sovint em pregunto com és possible disposar de recursos pràcticament il·limitats i, alhora, mos-

trar en molts casos una preocupació tan minsa pels més vulnerables. Més enllà de les qüestions ètiques, que considero indiscutibles, aquest fenomen també té una dimensió profundament cognitiva.

LA NEUROCIÈNCIA SOCIAL ha començat a aportar pistes sobre com les jerarquies influeixen en la manera d'interpretar i gestionar les relacions humanes. Un estudi recent publicat a la revista *Open Mind* per investigadors del MIT suggereix que la reciprocitat, entesa com el fet de retornar favors, no funciona igual en totes les relacions socials. El cervell activa estratègies diferents segons si percep una relació com a igualitària o jeràrquica.

DURANT DÈCADES, la psicologia i l'economia conductual han assumit que els humans tendim a portar el compte dels favors. Si algú ens ajuda, ens sentim obligats a retornar-ho. Aquesta norma s'ha considerat gairebé universal. Tanmateix, aquest estudi indica que això només és cert quan les relacions es produeixen entre persones que percebem com a equivalents en estatus. Quan dues persones es veuen com a iguals, el cervell dedica recursos a mantenir un equilibri: qui ha fet

“Un estudi recent suggereix que el cervell activa estratègies diferents segons si percep una relació com a igualitària o jeràrquica

“Si volem fomentar societats més equitatives, no n'hi ha prou amb apel·lar a la bona voluntat. Cal repensar les estructures que amplifiquen les jerarquies