**RELACIONAMENTOS INTERPESSOAIS E TECNOLOGIA**

**PAULA CRUZ | 242776 | CS107**

**Questionamentos:**

1. Os principais pontos abordados pelo vídeo e pelo artigo.
2. Que ações são possíveis para manter bons relacionamentos durante o isolamento social evitando a negatividade das redes?
3. De acordo com o material, o quão sociais você acha que redes sociais realmente são? Você consegue pensar em alguma estratégia para facilitar a conexão interpessoal nesses meios?
4. O que você pensa sobre a compra de likes no Facebook? Como você relaciona isso com o debate da aula 2?

**O** artigo da Superinteressante expõe as problemáticas da maior rede social que há, o Facebook. Ainda que tenha surgido com o princípio de unir as pessoas em um ambiente virtual, o site acumula ações antiéticas e podem trazer mais malefícios para nós do que, de fato, nos ajudar a encontrar amigos ou nos entreter de maneira justa. Dentre suas atitudes questionáveis, temos a manipulação de humor (ao ponto de que os usuários já chegaram a ser cobaias de experimentos da empresa), o acúmulo de dados sobre indivíduos e a venda de likes.

Já o vídeo, por sua vez, trata também das relações interpessoais e a influência da tecnologia perante a isso. Sherry Turkle aponta que não estamos mais conseguindo desenvolver relações pessoais, na realidade, como antes, já que a internet é o elemento que nos separa. As conexões humanas ficam cada vez menos sólidas (em confluência com os estudos de Bauman), e esperamos mais das máquinas do que de nós mesmos. A problemática vem do fato de que uma máquina, ainda que nos engane, não é capaz de entender o arco da vida humana e a profundidade de nossos sentimentos, e apenas conversas, ao vivo, com outras pessoas faz com que a gente crie conexões reais, entendamos não apenas mais sobre o outro, mas sobre nós mós, por meio dessas interações.

**O** que propõe Turkle é que nos eduquemos, e eduquemos nossas crianças, para lidar com a tecnologia, para que saibamos interagir uns com os outros, compartilhar nossos sentimentos com pessoas de verdade, e criar ambientes para isso, dentro de nossas famílias ou mesmo de nossos espaços de trabalho. Caso contrário, sempre que nos sentirmos sozinhos, recorrermos as redes sociais, que apenas nos dão gratificação momentânea, e isso apenas agregará no nosso sentimento de solidão como um todo.

Durante o isolamento social, somos constantemente permeados com a tecnologia, e qualquer interação segura e mais próxima com “o mundo lá fora”, é feito por intermédio de uma tela. Por isso, é quase impossível fugirmos delas, já que nosso trabalho e nossa vida social concentra-se em um único espaço. O mais interessante, nesse momento, talvez seja recorrer a interações o mais diretas possíveis levando em conta esse intermédio, isto é, priorizar relações com outros seres humanos, como por meio do WhatsApp ou vídeo chamadas, do que com uma interferência tão forte das novas mídias, como as redes socias, seja Twitter, Instagram ou Facebook. Isso também ajuda bastante para evitar a sobrecarga de informações as quais estamos expostas diariamente.

Outro ponto relevante é que, para que tenhamos relações interpessoais saudáveis, é necessário que nós mesmos estejamos saudáveis, física e, principalmente, mentalmente. O que, no meio de uma pandemia, presos em um só lugar, e constantemente lidando com informações negativas e ansiedades relacionadas a relações de trabalho, estudo, familiares e sociais, é bastante difícil. Por isso, é interessante sempre que possível tentar diminuir o nosso “tempo de tela”, buscando afazeres que não envolvam eletrônicos.

**E**ntender essa nova mídia como, de fato, ‘social’, dependerá do próprio conceito de ‘social’ que utilizamos. Estamos, a todo momento, em contato com outros seres humanos, que expõem as suas opiniões, que nos fornecem informações, e interagimos uns com os outros (de forma positiva ou não) por intermédio da tecnologia. Por isso, ‘social’ como essa rede de relacionamento com indivíduos faz bastante sentido. Contudo, nós estamos com frequência observando a polarização nesses ambientes, a agressividade permeando a maioria das discussões, e a desumanização dos indivíduos por trás dessas telas pode tanto ser a causa quanto a consequência disso. Devido a essa desumanização, o conceito ‘social’ começa a perder o sentido. Em paralelo a isso, e como já comentado por Turkle, constantemente nós escolhemos a tecnologia ao invés das pessoas ao nosso redor, fazendo com que as redes sociais consigam, ainda, nos separar mesmo quando nos encontramos juntos em ambientes físicos. Por isso, é possível dizer que as redes sociais não são “tão sociais” quanto assumimos.

Não acredito ser possível alguma estratégia que solucione essas problemáticas, visto que tais problemas são causados pela essência desses sites, que nos mantém presos a eles para poderem lucrar. Por isso, mudar algo para que a conexão interpessoal seja facilitada dentro das redes sociais significa mudar o próprio funcionamento, e muito provavelmente, a captação de recursos financeiros dessas redes. O que não é vantajoso para grandes empresas não será permitido que aconteça no sistema capitalista.

**E**m relação a compra de likes, entendo isso como apenas mais uma maneira, entre tantas outras, de manipulação do Facebook, não sendo, no entanto, recurso exclusivo deste. O recurso não abre espaço para que ideias relevantes apareçam para outras pessoas, mas sim para que ideias com mais aporte financeiro por trás sejam as mais vistas, o que pode ser bastante perigoso, já que sempre predominará, e será compartilhado, o ponto de vista de quem mais paga, que geralmente não está em conformidade com o que é mais benéfico para sociedade.

Como foi apontado por Jaron Lanier, no debate sobre Inteligência Artificial, assim como no documentário em que ele participa, O Dilema das Redes, é necessário repensar não apenas nossas relações com a tecnologia, mas também a própria maneira que essa tecnologia foi construída, em que se pode comprar e vender tudo. A venda de likes é apenas mais um ponto de que, na internet, “se você não paga pelo produto, então você é o produto”.