

¿Por cuánto vendes tu vida privada?

2008-10-20 19:35:54



Un artículo publicado recientemente, "[Adiós a la privacidad en la red](#)", me ha recordado los numerosos estudios que se están haciendo para explicar **las motivaciones que impulsan a las personas** (especialmente a los adolescentes) **a mostrar al mundo hasta el más mínimo detalle de sus vidas privadas**, a llevar una cámara incorporada que va grabando y mostrando en Internet lo que hace en cada momento, a [colgar en la red y hacer públicas las ecografías de su futuro hijo](#), etc. Lo cual, dicho sea de paso, está facilitando cada vez más la labor de los departamentos de recursos humanos de las empresas, proporcionándoles [una fuente de información interesante a la hora de seleccionar candidatos](#).

Y entre el extremo de los podríamos llamar exhibicionistas o inconscientes y el extremo opuesto de los que defienden a ultranza que se prohíba la recolección de datos personales y su procesamiento, nos encontramos una gran cantidad de **personas que estamos dispuestas a ceder conscientemente parte de nuestra privacidad a cambio de algún beneficio** (una cuenta de correo electrónico gratuita, un lugar en el que compartir las fotos, un sitio donde poder chatear y reunirse virtualmente con los amigos, la personalización de un sitio web, etc.). **Y es precisamente el beneficio que vamos a obtener el que determina hasta dónde estamos dispuestos a llegar.**

Es curioso porque si, cuando nos estamos registrando en sitio web para, por ejemplo, comprar algo, además de pedirnos el nombre y la dirección, nos pidieran que le contásemos qué hemos hecho durante el fin de semana, con quién hemos estado y que lo acompañásemos de fotos o vídeos que ilustrasen esas actividades, seguro que muchos pensaríamos que se han pasado de la raya y no finalizaríamos el proceso de compra. Sin embargo, esa percepción cambia cuando se trata de otro tipo de lugares, y sí estaríamos dispuestos a hacerlo en sitios como [Facebook](#).

El problema es que muchas veces al ceder parte de nuestra privacidad a cambio de algún beneficio, no somos conscientes de en qué medida lo estamos haciendo. Cuando nos instalamos una herramienta como [Google Chrome](#) o nos damos de alta en una red social como [Facebook](#), ¿cuántas personas se leen las condiciones (algunas veces de dudosa legalidad) que la correspondiente compañía impone para su uso antes de pulsar el botón "I accept"? En mi opinión son pocos los que dedican su tiempo a leer unos textos que, escritos en un lenguaje plagado de términos legales, los hacen difícilmente inteligibles para el común de los mortales. Más aún, no somos conscientes de que esta cesión limitada de acceso a nuestra privacidad, multiplicada por miles o millones, constituye la base del negocio de muchas compañías.

Si supieras que cuando te das de alta en una red social, ésta se convierte en la dueña de todos los datos personales, fotos, vídeos, etc. que incluyas en la misma y que incluso puede ceder esos datos a terceras empresas, ¿pulsarías el botón tan alegremente o pensarías que se han pasado de la raya? **¿Hasta**



Yo Digital

¿Por cuánto vendes tu vida privada?

dónde estás dispuesto a llegar? Más aún, ¿te has hecho alguna vez esa pregunta? Desde luego a mí me gustaría que mi Yo Digital me ayudase a gestionar esa frontera, a ser consciente y a asegurarme de que se cumplen mis deseos de forma sencilla y transparente.