



LA VANGUARDIA

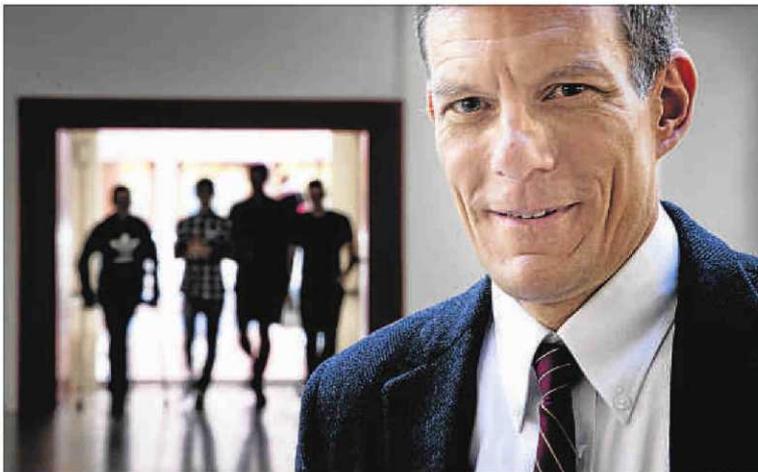
## LA CONTRA

**Matthew Jackson**, economista; investiga a l'Índia i Stanford

VICTOR M. AMELA IMA SANCHIS LLUÍS AMIGUÉ

**Tinc 51 anys: l'avantatge és que encara recordo els temps en què no hi havia internet. Vaig néixer a Chicago. Dues filles lluny, però felices investigant: una a Austràlia i l'altra a Boston. Crec en la humanitat, així que sóc optimista. He impartit la 'Lliçó d'Economia' de la UPF**

## “Si estàs hiperconnectat és més fàcil ser un radical”



PEDRO MADUENO

**E**ls més joves ja no miren la tele, sinó les seves xarxes: tot-hom es passa el dia davant de pantalles enviant missatges.

Mai no hem estat tan connectats: és cert. Vivim hiperconnectats.

### Hiperconnectats som millors?

Som diferents. Estar tot el dia enviant-nos correus, SMS, watsaps, i missatges col·lectius a Twitter, Facebook, LinkedIn i altres xarxes té un costat bo i un altre de dolent.

### Comencem pel costat fosc.

A cada persona li agrada estar amb els que són com ella. És un instint evolutiu.

**Birds of a feather flock together (l'equivalent d'“Els que s'assemblen se cerquen”).** Perquè és més fàcil i agraiït freqüentar els qui són i pensen com nosaltres que no pas enfrontar-nos a la diversitat. Ens agrada anar en ramat, però el nostre. I la hiperconnectivitat en xarxes fa possible que dia i nit estiguem connectats amb els més similars.

### Quin és el problema?

Doncs això mateix: estem perdent la nostra capacitat de ser transversals i de conviure amb la diversitat d'identitats, de pensament i gustos d'altres persones de les quals podríem aprendre.

### Per què creu que això és dolent?

Perquè un radical del Tea Party, per exemple, pot llevar-se connectat a la seva xarxa social extremista; escoltar la ràdio ultra mentre s'afaita; llegir el seu columnista dreta de capçalera (fins i tot retuitejar-lo), i continuar tot el dia connectat a la xarxa ultra.

### I cada dia més convençut, el paio.

Ho anomenem *homofília*, l'amor només pels que són com tu. I molts sociòlegs creuen que les noves tecnologies de la hiperconnectivitat ho propicien. I per això mateix la societat americana s'ha polaritzat tant.

### És una autosegregació.

Abans, a Stanford, els alumnes havien de conviure en arribar amb estudiants d'altres ètnies, religions o gustos, però avui, ja abans de venir, es connecten en xarxa amb les seves tribus i no s'interessen per ningú més.

### Els mitjans a Espanya tendeixen cada cop més al frontisme polític i territorial.

Perquè és més còmode seguir el ramat que pensa com tu que fer l'esforç d'acceptar altres que qüestionen el que penses.

### És el que vostè està investigant?

També estudiem com les xarxes socials permeten introduir nous invents i idees. Experimentem en pobles de l'Índia, per exem-

### Córrer per no caure

Jackson estudia alhora la prosperitat californiana i l'arrencada econòmica índia i explica com les xarxes socials acceleren la globalització. I això és bo per als més pobres del planeta, perquè, com que poden accedir amb més facilitat al coneixement, cada cop ho seran menys. I també per als més rics, perquè, si tot-hom prospera, ells encara s'enriquiran més. A la classe mitjana, en canvi, l'accés universal al coneixement –Jackson està entusiasmat amb els cursos universitaris en línia– li obliga a formar-se i competir cada vegada més i amb més persones, i només per poder mantenir l'estatus: “La classe mitjana haurà de córrer cada vegada més per poder quedar-se al mateix lloc”.

ple, que no coneixen encara els bancs...

**Gairebé diria que viuen més tranquils.** Però necessiten microcrèdits per poder arrencar econòmicament. I hem estudiat com aconseguir que els demanin, com ajudar-los amb les xarxes a fer que es desenvolupin.

### Com?

Si vostè ha de vendre una idea o un producte o un líder a una comunitat, la clau de l'èxit és escollir bé els primers del poble a qui els vendrà el seu producte.

### Per què?

Perquè les idees i els hàbits no s'estenen de forma horitzontal i uniforme de tu a tu.

### La comunicació social és vicària.

Per això, cal buscar els líders d'opinió, els *superhubs* (superconnectors), de cada comunitat. I començar amb ells.

### Són els que manen? Els cacics?

No. Els *superhubs* són els que necessiten els qui manen per poder manar.

**Com es poden localitzar aquests *superhubs* en una societat, comunitat o poble?** Són tan importants per a la supervivència dels humans que l'evolució ens ha dotat de mecanismes per reconèixer-los instintivament en la nostra comunitat. Ho hem demostrat en aquests pobles indis.

### Com?

Preguntant a la gent a qui pregunten quan volen millorar alguna cosa en les seves vides o tenen un problema. El resultat és impressionant: en un poble amb mil habitants més de 500 responen amb el mateix nom. I amb prou feines hi ha dos o tres *superhubs* més. Són ells els que parlen amb els *hubs* de cada barri, família o subcomunitat.

### Per difondre i estendre l'hàbit de demanar microcrèdits cal fixar-los?

És el que fem. Perquè després de preguntar a la gent pels *superhubs* del seu poble i localitzar-los, hem cartografiat les relacions socials i les connexions de cada habitant amb els altres. I coincideixen exactament en aquests nexes, els que ens han dit quan els ho hem preguntat: tots les connexions ens porten als mateixos *superhubs*.

### Què ha passat als pobles després que s'hi introduís la banca?

Hem cartografiat les relacions socials abans i després de la banca en 75 d'aquestes poblacions. En 42 ja s'ha introduït. I veiem que modifiquen les relacions humanes.

### Com?

Abans els habitants del poble es demanaven diners entre ells i això els mantenia relacionats. Perquè, a més de qui demana i qui dona crèdit, fan falta testimonis del tracte. Per això la banca propicia el desenvolupament, econòmic, però és menys comunitari.

### Aquí ja som molt poc comunitaris.

Però deixi'm dir-li el millor aspecte de les xarxes socials: han augmentat l'efectivitat de la recerca i la innovació, que avui ja és definitivament en línia i en xarxa.

LLUÍS AMIGUET