



LA VANGUARDIA

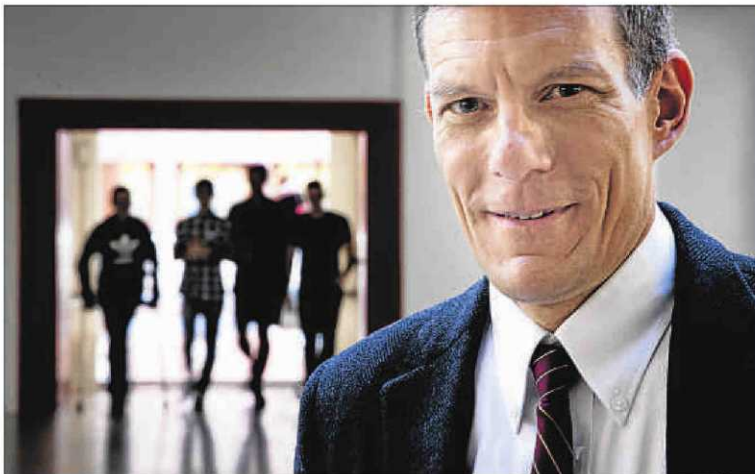
LA CONTRA

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

VICTOR M. AMELA IMA SANCOS LLUÍS AMIGUET

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

Els 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 agrait 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 ahora 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