

Treball intel·lectual i èxit de les societats

ITAMAR EVEN-ZOHAR *Universitat de Tel Aviv*

traducció de Jaume Subirana

RESUM: Aquest article, aplegat a *Papers in Culture Research*, reivindica una millor comprensió dels processos d'evolució i canvi que subjauen en les accions públiques i del paper que hi juguen els individus i el grau d'institucionalització de les societats, tenint en compte l'energia generada per l'anomenat "treball intel·lectual". L'autor se serveix dels casos d'Islàndia i Terranova per relacionar aquest treball intel·lectual amb el grau d'"èxit" en cada societat.

PARAULES CLAU: Treball intel·lectual, èxit, societat, cultura, canvi, emprenedor, Terranova, Islàndia.

ABSTRACT: This article, previously included in *Papers in Culture Research*, argues for a better understanding both of the processes of evolution and change underlying formal public acts and of the role played there by individuals and by different degrees of social institutionalisation, taking into account the energy generated by so-called "intellectual work". The autor uses the cases of Iceland and Newfoundland to relate this intellectual in-put to the measure of "success" achieved in the respective case-studies.

KEYWORDS: Intellectual work, success, society, cultura, change, resourceful, Newfoundland, Iceland.

«Treball intel·lectual» és una expressió que fa referència a moltes menes d'activitats «ideacionals»,¹ els productes de les quals van des d'imatges i narratives fins a idees explícites sobre la gestió de la vida humana. Aquests productes poden ser verbals (és a dir, assolits a través del llenguatge) o no verbals (és a dir, assolits a través d'altres mitjans), com ara edificis, pintures, escultures, música o dansa. La seva eficiència depèn

NOTA. Traducció de Jaume Subirana (Universitat Oberta de Catalunya), revisada per l'autor. Aquesta traducció ha estat possible gràcies a una beca de mobilitat José Castillejo (JC2009-00162) del Ministerio de Educación d'Espanya, i s'emmarca dins del projecte d'Investigació Fonamental No Orientada FF12008-02987/FILO. Text basat en una conferència llegida al simposi «Athafnalandið Island» (Reykjavík, Institut Sigurður Nordal i Cambra de Comerç d'Islàndia), el 19 d'abril de 2005. El text forma part del recull en curs *Ideational Labor and the Production of Social Energy. Intellectuals, Idea Makers and Culture Entrepreneurs* (Tel Aviv, The Culture Research Lab, 2010), consultable a <http://www.tau.ac.il/~itamarez/works/papers/papers/Intellectual-Labor.pdf>.

1. Hem decidit fer servir el neologisme «ideacional» per traduir el terme *ideational* (usat en la literatura acadèmica anglesa tot i que poc habitual en la llengua quotidiana), que és l'adjectiu que l'autor va triar per referir-se a allò «relatiu a la idea» tot evitant el sentit que comunament atorguem al mot *ideal*. (N. del t.)

en gran part de l'estatus de la indústria generadora, el qual emana bàsicament del grau d'institucionalització en la societat que l'acull. Aquests productes tenen un gran consum: són els que formen els materials d'on provenen les nostres formes de pensar, de veure el món i d'actuar-hi. Creences, sentiments i esperances, les eines per avaluar tot el que ens envolta i per generar-hi acció, tot plegat prové dels productes distribuïts per les indústries intel·lectuals. No hi ha manera d'evitar la permeable presència d'aquests productes en tota societat humana. Siguin quins siguin els orígens i les circumstàncies en què hagin estat creats, la seva funció com a predisseny per a la gestió de la vida (individual i col·lectiva) ha estat reconeguda per tots els estudiosos de la societat. En el seu conjunt constitueixen la cultura humana, la qual, d'acord amb la proposta de Geert Hofstede, funciona com a «software de la ment» (Hofstede 1997) –com els guions ocults, com les «estratègies d'acció» (Swidler 1986) amb què els humans gestionen les seves vides.

¿El treball intel·lectual és dut a terme per un gran nombre de treballadors anònims, o bé per uns quants individus més preeminents que els altres? Per una banda, tradicionalment un grapat de «grans noms» han estat presentats com aquells que, de fet, dirigien el curs dels assumptes en totes les societats. Per altra banda, els fluxos tant d'esdeveniments repetits com de canvis en aquestes mateixes societats han estat presentats com resultats de forces anònimes, com la conseqüència de «factors objectius» que ben poc (o gens) tenen a veure amb la feina dels individus. Sense aprofundir gaire en la natura d'aquests desacords i controvèrsies, que sovint divideixen grups d'investigadors i estableixen fronteres artificials entre diferents disciplines, m'arriscaré a ser acusat de superficial afirmant que, tret que un assumeixi posicions extremes, no hi ha d'haver contradicció entre el reconeixement, per una banda, de la feina indispensable dels productors individuals i, per altra banda, de les forces anònimes de la societat.

La perdurabilitat dels productes –o, dit d'una altra manera, el manteniment d'un repertori recurrent de possibilitats per a la gestió de la vida– no és possible sense un acord reforçat dia a dia. Tal com apunta John Davis, la cultura no existiria sense la negociació diària entre els membres de la societat, que són els que de fet produeixen i reproduïxen dia a dia les eines necessàries per a la gestió social:

Cada acció i cada pensament que impliquen altra gent són sociabilitat creativa, intenten crear un món social segur i més estable per viure-hi. El fet que creem mentre avancem és permanent, penetrant i inevitable: les paraules que pronuncio confirmen el meu compromís amb una llengua particular que recreo i modifico mentre parlo. La meua dona, els meus fills i jo negociem per tal de crear una família –una família, val a dir-ho, diferent d'aquella altra en què jo sóc fill. Aquesta és una activitat universal, popular i irrefrenable: tothom passa la major part del temps creant, en una propensió humana universal a establir arranjaments que esperem que siguin relativament estables i duradors. (Davis 1994: 99)

En aquest sentit, la societat funciona com un mercat, on l'intercanvi de productes intel·lectuals del dia és dut a terme anònimament per gairebé tothom. Les societats amb un alt nivell d'aquest intercanvi diari satisfactori són «estables i duradores», en termes de Davis. És generalment acceptat que les societats s'esforcen per assolir estabilitat i durabilitat, la qual cosa en termes concrets significa un alt nivell de repetició de les opcions a l'abast per a la gestió de la vida. De tota manera, Davis fa referència a una situació en què ell «recrea i modifica mentre parla». Això significa que els canvis no poden ser evitats ni tan sols quan una forta tendència a evitar-los prevalgui. Això és bàsicament així perquè la gent sovint es desvia fins i tot dels seus hàbits repetitius. La gent també comet errors, és a dir, introdueix canvis no intencionats. A més, no hi pot haver una transmissió cultural completa d'una generació a la següent, en part perquè les noves generacions no sempre són capaces d'observar i aprendre tot el que se'ls mostra o ensenya, en part perquè els individus tenen diferents corbes d'aprenentatge, i finalment també perquè una part de la nova generació no *vol*, de fet, seguir els seus predecessors.

Tot i que la tendència a la durabilitat pot estar àmpliament estesa entre els membres d'un grup, i tenir suport popular en la vida quotidiana per part de diverses generacions, normalment esdevé explícita i reconeguda quan es manifesta a un nivell institucionalitzat. Sempre hi ha un grup de gent que assumeix la responsabilitat de mantenir la societat de què se senten responsables com una cultura perdurable. Aquestes persones, que poden estar involucrades en una llarga llista d'indústries intel·lectuals, generen les idees, les imatges, els artefactes, els hàbits i les mesures necessaris per tal de reforçar i de reafirmar el repertori d'opcions que ells mateixos volen protegir contra el canvi. A més, com a mínim una part d'ells estan involucrats en una sèrie d'activitats en què tot això és explicat al públic. Pot ser que actuïn en diferents escenaris com a professors, predicadors, tribuns o com a allò que els permeti adreçar-se a la gent, dir-los el que han de fer o si més no intentar persuadir-los-en. Aquests individus són els preservadors de l'ordre present. Són els que creen les etiquetes, els estàndards i els cànons, el «discurs legitimador, un mode de persuasió que asseguri el consens», en paraules de Lawrence (1996: 59). Indubtablement, des del punt de vista de la defensa dels interessos del grup que representen, la seva aportació és més que substancial, és indispensable per al manteniment de l'existència del grup, per a la seva coherència i finalment per a la seva supervivència en el temps.

Les agències d'estandardització, que preserven la cultura del moment, poden de tota manera esdevenir un obstacle en el camí d'una societat per mantenir-se en el temps. Pot semblar, si ens mirem superficialment la història d'una societat, que la transició d'un paper positiu i indispensable a un altre de negatiu i perjudicial sigui tan ràpida que les persones que es troben atrapades en aquestes situacions no acabin d'entendre què està malament en allò que fan. Normalment, els moments d'inversió

de tendència o els canvis a la marea tenen lloc de forma abrupta, però els processos que han dut fins a aquestes inversions poden haver comportat un temps molt més llarg, i passar inadvertits, desapercibuts, fins i tot per als ulls més ben entrenats. En situacions així, la majoria dels membres d'un grup, entrenats com estan per tal d'aplicar estratègies perdurables, és possible que no siguin capaços de saber el que han de fer, i això inclou la necessitat mateixa de ser conscients i d'entendre que ha canviat alguna cosa i que aquest fet implica noves mesures, és a dir, que les opcions establertes de la cultura en curs ja no són útils. Una altra mena de productes intel·lectuals –idees, imatges, qualsevol cosa que pugui explicar a la gent que ha de fer d'una altra manera– esdevenen necessaris.

La mena de productors que ara pot ser que apareguin (o potser no) són diferents dels preservadors de la perdurabilitat. Són gent que ara han de produir *noves* opcions, en el sentit de noves maneres de pensar, noves imatges, nous valors, nous procediments i estratègies. Sovint se'ls anomena «innovadors», «inventors», «revolucionaris», «heretges» i altres termes, segons els temps i el territori, i segons la mena d'avaluació que en fan els seus contemporanis. Tal com passa amb els proveïdors de consens, algunes d'aquestes persones tan sols poden produir productes intel·lectuals, però no tenen capacitat per propagar-los o per crear els mitjans a través dels quals seran implementats. Altres persones, en canvi, que sovint no creen per elles mateixes cap nova opció, poden (o no) emergir per ser capaces de convertir opcions potencials en realitats. La primera categoria de persones poden ser anomenats «fabricants d'idees» [*idea-makers*], mentre que als de la segona sovint se'ls anomena «emprenedors» [*entrepreneurs*]. No és impossible que fabricants d'idees i emprenedors siguin la mateixa gent, però tampoc no és una cosa que passi sempre, raó per la qual jo proposo pensar en el que fan en termes de rols més que no pas en termes de persones.

Quan estudiem un cert nombre de casos històrics, és prou clar que allò que nosaltres podem haver etiquetat com a «canvi» no és de cap manera identificat com a tal pels seus contemporanis. Encara més: vist des d'una perspectiva «objectiva» (terme genèric per a moltes metodologies), cap canvi no semblava que hagués de ser imminent. Així doncs, una pregunta permanent en qualsevol teoria del canvi és si els dissenyadors i els emprenedors de les noves opcions són gent que ha percebut d'alguna manera que s'acostava un punt d'inflexió o bé si el punt d'inflexió és una creació d'ells, quelcom que han iniciat, una iniciativa no necessàriament garantida per les circumstàncies «reals» sinó que emana d'altres fonts.

Mentre que per a situacions històriques específiques un pot argumentar en favor d'una explicació més que no en favor de l'altra, en el nivell de generalització valdrà més reconèixer que la producció de noves opcions per a la gestió de la vida pot ser una reacció a esdeveniments explícits, conspicus i a la vista de tothom o bé a processos implícits, secrets i del tot ocults, o bé, dit d'una altra manera, a unes «opcions flotants» en suspensió en unes altres condicions en un entorn proper o llunyà.

En altres paraules, de vegades hi ha circumstàncies irregulars que poden convertir-se en factors de pressió als quals cal fer front de manera urgent. Es tracta de moments en què tothom pot percebre la irregularitat de la situació, i pot ser doncs relativament més fàcil per a la gent d'acceptar que algú haurà de presentar-se amb idees pertinents per a les noves opcions. Un cas típic d'aquest tipus són les catàstrofes i desgràcies, les causades per la natura, com ara sequeres, inundacions, erupcions de volcans o terratrèmols, i també les causades per l'home, com ara guerres, fams o l'esgotament de peixos a l'oceà per la sobreexplotació pesquera. En altres casos, d'altra banda, no hi ha circumstàncies visibles que emergeixin per suggerir que cal fer alguna passa per tal de solucionar una situació que ningú no veu, percep o reconeix. Llavors, quan apareixen uns fabricants d'idees suggerint que caldria fer certes passes, els seus suggeriments tenen moltes possibilitats de ser rebutjats encara que argumentin que si no es fan les passes que suggereixen hi haurà repercussions negatives per al benestar o fins per a la supervivència d'aquella societat. La gent pot reaccionar davant dels suggeriments, de les noves opcions proposades, amb la indiferència o bé amb el rebuig. Aquestes opcions seran considerades innecessàries, no demanades, absurdes, fins i tot utòpiques, o bé obertament en conflicte amb l'ordre establert.

L'èxit de qualsevol nova opció proposada depèn naturalment d'un seguit de factors diversos. Parlant en termes generals, si la natura de les propostes té a veure amb decisions puntuals que han de dur a una acció –com per exemple, fer servir aigües termals per escalfar una ciutat, o bé fundar una nova companyia aèria com ara *Lofleiðir*–, llavors un cop més, en funció de l'abast i l'escala de l'acció, és poc probable que tinguin èxit si no poden mobilitzar aquelles persones que tenen el poder d'implementar decisions, reemplaçar-los o bé circumnavegar-los per tal d'implementar les decisions esmentades. Aquestes opcions, però, poden no ser a l'abast dels fabricants d'idees en totes les circumstàncies, la qual cosa els deixa tan sols amb aquelles opcions disponibles, en funció del grau de risc (tant personal com col·lectiu) que estiguin disposats a assumir. De tota manera, encara queda una altra opció, que sovint significa en termes pràctics un moviment molt lent cap a l'objectiu però que de vegades pot ser, en canvi, extremament ràpida. Aquesta opció implica no una mobilització directa dels detentors de poder sinó de les àmplies masses, i no pas implementant decisions puntuals sinó mirant d'introduir un canvi en components majors de la cultura, és a dir en el repertori d'opcions de gestió de la vida a l'abast de la societat.

Substituir un component qualsevol de la cultura, igual que introduir-ne de nous, mai no ha estat una tasca senzilla. De tota manera, en la mesura que la cultura és alhora perpetuada i modificada per la massa de membres anònims d'una societat, el procés és també interferit per les idees i les accions deliberades d'individus específics. Avaluades en una escala comparativa, les societats semblen diferents en la seva capacitat per, d'una banda, generar els individus que pensaran i actuaran per tal

d'iniciar el canvi i la innovació i, per altra banda, mantenir l'equilibri entre el poder atorgat a aquests individus i les opcions a l'abast de les masses. El meu argument és que aquests dos paràmetres són els que marquen la diferència entre el fracàs i l'èxit de les societats.

La gamma d'estadis entre l'èxit i el fracàs és àmplia. En un extrem, el fracàs absolut significa simplement deixar d'existir. Els tasmanians o els beothuk² són dos exemples entre molts d'altres possibles. Costa molt més, a l'altre extrem, pensar què significa l'«èxit absolut». Teòricament, un nombre il·limitat d'opcions a l'abast d'un nombre tan gran com sigui possible de membres d'una societat hauria de ser una bona descripció, normalment coneguda amb el nom d'«utopia». De tota manera, entre aquests dos extrems hi ha tota una sèrie de possibilitats. Així, per exemple, la fam, les malalties, una alta mortalitat i un nombre molt restringit d'opcions per a la gestió de la vida serien òbviament vistes arreu com un estat de coses ben allunyat de l'èxit. Per contra, una certa capacitat per accedir als recursos alimentaris i per mantenir el grup al llarg de les generacions representaria un cert èxit, òbviament en el nivell més baix, tot i que ningú no hi pensi en aquests termes: més habitualment, un mode així d'existència s'anomena «supervivència».

La *supervivència* certament no connota ni èxit ni prosperitat, però això no obstant requereix algunes habilitats bàsiques, experteses i alguna capacitat per trobar solucions. Requereix la capacitat per maniobrar amb un inventari restringit d'opcions. En el seu llibre *Living on the Edge*, Lawrence Felt i Peter Sinclair fins i tot anomenen aquesta capacitat «una adaptació relativament exitosa [...] basada en la flexibilitat, la suplència i la cooperació» (Felt; Sinclair, 1995: 210). Tot analitzant les estratègies de supervivència gràcies a les quals comunitats de Terranova han aconseguit tirar endavant les seves vides, els autors apunten a les «maniobres intel·ligents» dutes a terme pels membres del grup. Això implica l'aprenentatge d'una àmplia varietat d'habilitats que poden ser negociades amb altres membres de la comunitat, com ara canviar torns amb parents a l'hora de rebre alternativament prestacions per treball i per atur, i altres acords semblants. De tota manera, encara que poguéssim detectar fabricants d'idees notables entre els que són capaços d'aquest maniobrar intel·ligent, és obvi que no són capaços de pensar ni de posar en pràctica cap opció que no sigui ja coneguda i hagi estat ja usada.

La capacitat de supervivència descrita per Felt i Sinclair com a característica de la vida a Terranova no és pas accidental. En la història del nacionalisme modern, no conec gaires casos de societats que hagin renunciat a la seva independència com una estratègia per resoldre el que en un cert moment semblava una situació irresoluble. En el referèndum dut a terme a Terranova el 22 de juliol de 1948, una estreta

2. Tribu índia que vivia al nord de Terranova, donada per extingida a principis del segle XIX. (N. del t.)

diferència de 6.989 persones va decantar el vot a favor de sumar-se a la Confederació Canadenca (78.323 van votar a favor de la Confederació, mentre que els partidaris de l'autogovern recollien 71.334 vots). En el contracte signat amb el Canadà, el govern Confederat (que en aquells moments tenia molt d'interès a controlar Newfoundland) es va comprometre a una sèrie d'obligacions, com ara proveir la nova província amb un seguit de subministraments i serveis (entre molts d'altres, garantir per exemple un cert nombre de ferris regulars de Nova Scotia a Porte aux Basques). Suposo que això sonarà prou familiar al meu auditori aquí a Reykjavík, rememorant el que va passar en aquest país l'estiu de 1262.³ Al capdavant, el que va passar a Terranova després de la unificació no sembla gaire diferent del que va passar a Islàndia després de 1262, tot i que el temps transcorregut no sigui el mateix.

Resumint, de forma similar al que va passar a la Islàndia medieval, a Terranova la millora immediata de les condicions de vida a curt termini es va anar convertint, a poc a poc, en un període d'un llarg deteriorament. També de forma similar al que va passar a Islàndia, gradualment el govern Confederat va anar perdent interès per la província –tot i que òbviamment per altres raons– i va acabar incomplint molts dels seus compromisos. L'arribada massiva de capital i la millora dels subministraments, com ara la publicitada llet en pols, sens dubte van millorar les condicions de vida durant un bon nombre d'anys, i no tan sols això, sinó que probablement també devien salvar la vida de molta gent. Sembla que hi va haver un curt període de gran entusiasme i la sensació que Terranova finalment s'havia sumat a la resta del món. «[...] indústries, edificis d'oficines, serveis socials, comerç i béns de consum, la universitat, escoles tècniques, construcció de carreteres...», tot plegat va ser dut a Terranova, juntament amb «un *outlet* de Chubby Chicken, una xemeneia amb una alta columna de fum, una simfònica, equips per a moviment de terres, supermercats, paviment i canonades d'aigua i de clavegueram» (Crocker 2001: 86). A més d'això, tot d'indústries que eren «ràpidament construïdes van néixer en una ràpida explosió de creixement industrial destinat a la producció de béns de consum: xocolata, òptica, coles, pelleteria, mapes, bateries de cotxes» (ibídem: 87).

De tota manera, «ben poc de tot això va durar més d'un parell d'anys» (ibídem: 87). A poc a poc, s'ha vist que allò que no era a l'abast abans de la unificació (és a dir, els recursos culturals indispensables per a la prosperitat) realment no va emergir després de la unificació, malgrat el transplantament massiu de productes i elements

3. L'any 1262, els islandesos van acceptar la sobirania del rei noruec i van deixar de ser una entitat independent. «A canvi, el rei va acceptar de preservar la calma interna de l'illa i no introduir-hi noves lleis per als islandesos sense el seu consentiment. A més, acceptava que sis vaixells navegarien a Islàndia durant cadascun dels dos anys següents, i que més endavant n'hi hauria tants com el rei i els notables islandesos acordessin.» (Gelsinger 1981: 178).

de producció. De fet, el que ha passat és més aviat el contrari: molts dels que potencialment haurien pogut esdevenir agents majors en la indústria de les idees han deixat la província per anar al Canadà continental, des d'on els atreien millors perspectives vitals.

Enmig d'aquesta existència precària, es va produir un greu contratemps: a principis de la dècada dels noranta arriba un desastre natural, l'esgotament de l'oceà, lligat a la Moratòria de Pesca Atlàntica de 1992, «amb una pèrdua immediata de 30.000 llocs de treball a la indústria pesquera i el consegüent “efecte onada” en l'economia, que va provocar la pèrdua de 10.000 llocs més» (Borgen et al., 2002: 117). Això va reduir dràsticament la capacitat per perpetuar processos de gestió vital que el temps havia avalat. La gent simplement no podia continuar exercint les aptituds professionals que havien heretat històricament, i doncs no podien mantenir els seus hàbits de vida. Els homes ja no podien treballar com a pescadors, i les dones ja no podien treballar a les fàbriques de peix abandonades. Tot d'una, es va abatre sobre la gent de Terranova un moment crític inapel·lable al qual no s'han sabut trobar solucions efectives per la via d'introduir-hi noves alternatives. Tot i que diverses comissions proposades pels governs s'han anat succeint i han mirat de difondre la idea d'una reconstrucció sociocultural (vegeu House, 1999), amb la intenció de posar les bases necessàries per a l'emergència de solucions, no s'ha ofert alternatives reals a la població en conjunt.

Tal com ja he apuntat, en situacions així, tret que ja hi hagi establerta una infraestructura per al treball intel·lectual, la majoria de gent difícilment sabrà trobar opcions noves. Les úniques sortides que han aparegut a Terranova han estat, de fet, la supervivència tal com la descriu *Living on the Edge*, per una banda, i una emigració relativament massiva, per l'altra. Citant Crocker: «Els homes i les dones abandonen els amarradors pesquers de la Terranova rural per anar-se'n a les escoles d'idiomes del Sud-est asiàtic i les fàbriques de pollastres d'Alberta. Els pobles que deixen enrere són convertits en museus. Cases, cellers i mobiliari han perdut el valor funcional.» (Crocker 2001: 84). Amb l'eixutesa de les xifres: entre 1992 i 2002 la població va descendir en 60.700 persones (*The Economy 2004*). La reducció de la població de moltes localitats per l'emigració ha afeblit de forma natural les perspectives de poder sortir del clot.

La semblança entre la Islàndia medieval, i d'alguna manera també la del segle XIX, i la moderna Terranova no es manté en la nova era. Al contrari, Islàndia i Terranova diríeu que constitueixen imatges oposades al mirall. En dos moments crítics similars de les respectives històries, van prendre dues decisions diametralment oposades. En una forta crisi, la gent de Terranova va decidir renunciar a la independència, mentre que la gent d'Islàndia va decidir reclamar que els fos restituïda. Ambdues comunitats vivien en illes d'una superfície semblant, amb una gran proporció de territori inhabitable, ambdues tenien una població molt petita

(335.000⁴ habitants a Terranova, 126.879⁵ a Islàndia), ambdues vivien en condicions naturals molt dures (tot i que en aquest sentit Terranova té el desavantatge d'un clima pitjor), ambdues tenien en l'oceà el mitjà de subsistència, ambdues presentaven una etnicitat prou ben definida (tot i que Islàndia tenia l'avantatge de comptar amb una població més homogènia), i ambdues oferien un ventall restringit d'opcions per guanyar-s'hi la vida, i a més en tots dos casos opcions bastant humils, si més no en relació amb la resta del món occidental.

Uns seixanta anys després que aquelles dues decisions diametralment oposades fossin preses, l'estatus de les dues comunitats és també diametralment oposat. Mentre l'extensió territorial, la poc afortunada naturalesa i les poblacions relativament petites no han canviat, en termes de qualitat de vida i de mitjans de subsistència Terranova, malgrat la seva riquesa natural i malgrat un grapat de projectes (la Labrador Voisey Bay, plataformes marines d'extracció petrolera, etc.), continua molt enrere.⁶ Això es manifesta en un 15% d'atur i una tendència continuada a la pèrdua de població (tot i que l'any passat, el 2004, hi va haver una petita inversió, amb un guany de 300 persones). Per damunt de tot, però, es manifesta en un estat continuat de poca varietat d'opcions. La gestió de la vida amb l'ajuda d'estratègies de supervivència no és només una qüestió de mitjans de subsistència, sinó també una qüestió de la varietat d'opcions a l'abast en general.

La gent i els mitjans expressen un fort descontentament popular amb la confederació. Tot i que el nombre de gent que en aquests moments advoca per la secessió del Canadà i per la creació d'un estat de Terranova és molt petit, la idea que la independència hauria estat una millor solució per al país encara és defensada per com a mínim la meitat de la població, tal com va passar el juny de 1948. La meua intenció no és argumentar a favor del secessionisme, ni sostenir que si Terranova hagués pres un camí diferent l'any 1948 el seu destí avui fóra diferent, vull dir que seria pròsper i exitós. El meu argument és que la diferència entre Terranova i Islàndia, tot i que manifesta, entre d'altres coses, en la presa d'aquestes decisions oposades, no és pas en l'oposició entre «independència» i «manca d'independència». La diferència rau més aviat en les capacitats que han dut aquestes dues

4. *Historical statistics of Newfoundland and Labrador 1970*. St. John's: Government of Newfoundland and Labrador. Aquesta publicació no conté dades específiques de 1948, però les xifres de 1949 són 345.000 i la xifra d'increment net natural per aquell any és 9.431, per la qual cosa, un càlcul aproximat de la població de 1948 dona 335.000 habitants.

5. Hagstofa Islands (<http://www.hagstofa.is>), *Lykiltölur mannfjöldans 1703-2003*. Al referèndum islandès, 71.122 persones van votar a favor de la independència i 377 en contra. 69.435 van votar llavors a favor de la Constitució, aprovada el 17 de juny de 1944, i 1.051 hi van votar en contra (Gils Guðmundsson, 1951: 200-201).

6. De tota manera, l'administració canadenca expressa oficialment un punt de vista més optimista. Segons *The Conference Board of Canada*, «S'espera que la província de Terranova i Labrador assolixi l'augment més gran en el Producte Interior Brut (PIB) provincial de 2002. Gràcies a projectes d'extracció de petroli com els de Terra Nova, White Rose i Hibernia, el PIB de Terranova creixerà cap a un 5,8 per cent.» (nota de premsa, 28-V-2002).

comunitats a prendre opcions diferents. El que les ha fet diferents és el repertori distint d'habilitats i opcions i, en termes més concrets, el volum també distint de treball intel·lectual dut a terme en cada cas.

Tant en les conceptualitzacions populars com en les acadèmiques, i probablement de forma inevitable, hi ha una fragmentació recurrent dels fets i els processos en múltiples categories diferents. Aquestes categories tot sovint segueixen només allò que pot ser observat a simple vista i que ha estat públicament institucionalitzat. Tot sovint, això ens impedeix ser capaços d'avaluar adequadament el que passa (o ha passat) en la vida de les societats i de la gent. No és pas que discuteixi fets irrefutables, com ara que els islandesos van lluitar per la independència, o que la llengua islandesa ha estat recuperada del perill de desaparèixer gràcies a l'esforç conscient i organitzat de persones compromeses. Tampoc no discuteixo la necessitat d'estudiar aquests fets i aquests processos amb tant de detall com calgui, amb la intenció d'explicar les circumstàncies i els factors que han contribuït a determinats resultats. Les estructures polítiques, la literatura, l'arquitectura, les arts, la planificació urbanística, la reforestació, l'educació, els serveis de salut, la construcció, l'agricultura i el reg, la pesca, la indústria, la música, els esports: tot això pot ser (i ha estat) abordat amb categories distintes. Novament, no discuteixo la importància ni la utilitat d'aquestes categories, ni l'assumpció que tenen els seus models i regularitats específics, que funcionen de forma autònoma en relació amb alguns altres camps. Certament, si un vol entendre alguna cosa sobre, per posar un exemple, la plantació d'arbres a Islàndia, haurà de remenar documents històrics rellevants i esbrinar com és que va tenir lloc després de tants d'anys de desforestació així com estudiar els imprescindibles paràmetres botànics i climàtics rellevants per al cas.

Sense rebutjar que l'estudi de les categories abans esmentades pugui ser útil i revelador, el meu argument és que al llarg dels segles XIX i XX els islandesos, a través del seu compromís en tots aquests temes, no només han creat un desplegament de qüestions aïllades com ara un estat independent, certes indústries, noves estructures socials, corrent elèctric o xarxes de transport. El meu argument és que tirant endavant tot això han desenvolupat quelcom de més potent, quelcom que funciona com una infraestructura per a la societat islandesa moderna: les indústries intel·lectuals, que generen una quantitat d'energia en augment constant. És aquesta energia el que ha dut, fet i fet, a una proliferació d'opcions també en augment constant, el que ha constituït un èxit col·lectiu, el qual ha estat manifest i visible en molts camps tradicionalment establerts, com ara «l'economia», entesa en el sentit estret del terme. També volia apuntar que les circumstàncies històriques a Terranova clarament no han permès que es desenvolupés una infraestructura d'aquest caire.

En conclusió, reivindico una millor comprensió dels processos pregonos subjacents en les accions públiques i les manifestacions visibles de fenòmens institucionalitzats. La meua idea és que el que sembla distingir diferents grups és la

quantitat d'energia generada pel treball intel·lectual, que comprèn una extensa varietat d'indústries i diversos tipus d'agents (com ara els fabricants d'idees, els fabricants d'imatges, tota mena d'emprenedors i d'agents de transmissió). Quan el volum de treball intel·lectual creix, en el sentit que més i més gent pot ser efectivament activa en aquestes indústries, la quantitat d'energia que duu a nivells més alts d'èxit clarament creix en termes proporcionals. Si hom vol trobar les arrels de la manca d'èxit, cal mirar d'avaluar l'estatus (la presència o absència relativa) del treball intel·lectual. Si no podem trobar senyals evidents d'aquesta mena de treball, amb tota probabilitat aquestes són les arrels de la manca d'èxit. Si certs cossos que funcionen de dalt a baix, com ara els governs en temps de dissort, decideixen, per posar les coses en marxa o bé per salvar la situació, abocar recursos financers i d'altre tipus en una comunitat sense tenir en compte la infraestructura intel·lectual, aquests recursos generaran energia en forma de llocs de treball i possibles beneficis (econòmics i socials) només durant un curt període de temps. Tal com podem deduir del cas de Terranova –i de moltes altres comunitats amb poc èxit al llarg del planeta–, tard o d'hora seguiran el camí del fracàs i el declivi.

Crec que aquest principi va formular-lo de forma punyent el darrer president de la República espanyola, Manuel Azaña (1880-1940), en una xerrada que va fer quan era un jove intel·lectual, l'onze de febrer de 1911 a la Casa del Pueblo d'Alcalá de Henares, en què parlava de les arrels de la manca d'èxit (ell en diu progrés) a Espanya:

Sería un error creer que este apartamiento de la vida cultural de Europa ha cesado para España. Sería un error creer que por alumbrarnos con luz eléctrica y viajar en ferrocarril y hablarnos por teléfono, estamos ya en la misma corriente de ideas que ha producido esos inventos; como sería equivocado afirmar que por tener una ley de sufragio universal y un Parlamento y un Jurado, vivimos en democracia. No; en la historia de las ciencias aplicadas faltan los nombres españoles; ninguna de esas modificaciones y manipulaciones de las fuerzas naturales se ha inventado en nuestra casa; y esto, no por incapacidad natural, que sería absurdo suponerla, sino por otra razón más sencilla y más vergonzosa: por la razón de que el telégrafo eléctrico y los motores a vapor y la vacuna y las aplicaciones de la electricidad y los telares mecánicos, no son cosas que se hagan o descubran casualmente, ni por inspiración de Dios, sino que son el resultado de una manera especial de entender y amar la vida, de una corriente de ideas más profunda, cuya manifestación y cristalización definitiva y práctica, visible para el vulgo, son todas esas llamadas maravillas de la ciencia. (Azaña 1990: 55-56)

Bibliografia

M. AZAÑA, *El problema español y Apelación a la república*, Madrid: Aguilar, 1990.

A.B. WILLIAM; N. E. AMUNDSON; J. MCVICAR, «The experience of unemployment for fishery workers in Newfoundland: what helps and hinders», *Journal of Employment Counseling*, Volum 39, 2002, p. 117-126.

S. CROCKER, «Hauled Kicking and Screaming into Modernity: Non-Synchronicity and Globalization in Post-War Newfoundland», *Topia*, núm. 3, 2000, p. 81-94.

J. DAVIS, «Social Creativity», dins C.M. HANN (ed.), *When History Accelerates: Essays on Rapid Social Change, Complexity and Creativity*, London and Atlantic Highlands: The Athlone Press, 2000, p. 95-110.

L. FELT; P. R. SINCLAIR, «Conclusions» dins L. FELT; P. R. SINCLAIR (eds.), *Living on the Edge the Great Northern Peninsula of Newfoundland*, St. John's Nfld.: Institute of Social and Economic Research, Memorial University of Newfoundland, 1995.

B.E. GELSINGER, *Icelandic Enterprise: Commerce and Economy in the Middle Ages*, Columbia: University of South Carolina Press, 1981.

G. GUÐMUNDSSON, *Öldin Okkar: Minnisverð Tiðindi 1931-1950*. Reykjavík: Iðunn, 1951.

G. HOFSTEDE, *Cultures and Organizations: Software of the Mind – Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival*, Nova York: McGraw Hill, 1997, p. 3-19.

J. D. HOUSE, *Against The Tide: Battling For Economic Renewal in Newfoundland and Labrador*, Toronto: University of Toronto Press, 1999.

P. K. LAWRENCE, «Strategy, Hegemony and Ideology: the Role of Intellectuals», *Political Studies*, XLIV, 1996, p. 44-59.

A. SWIDLER, «Culture in Action: Symbols and Strategies», *American Sociological Review* núm. 51, 1986, p. 273-286.