
PART I.

LA PROFESSION I EL GÈNERE: FONAMENTS TEÒRICS

Capítol 1. L'estudi de les professions

La *professió* és un concepte del qual s'ha ocupat tota una línia d'estudis anomenada *sociologia de les professions* (també *teoria de les professions* per a Freidson, 1983) i que ha interessat sociòlegs prominents com ara Herbert Spencer (1882/1914: 179-324), Émile Durkheim (1937/1992) o Talcott Parsons (1968), des de la Revolució Industrial fins a l'actualitat (Freidson, 2001, Sutton, 2001). En diversos moments, ha estat també el focus d'atenció d'estudiosos d'altres ciències socials com pot ser l'economia (Smith, 1776, Cairness, 1887, citat a Freidson, 1983: 19) o la política (Gilb, 1966, citat a Freidson, 1983) i conceptes relatius a aquesta branca s'han utilitzat també en altres àmbits de la sociologia, com ara en l'estudi de les classes socials (Wright, 1985). Les recerques d'orientacions tant teòriques com descriptives i aplicades que poden encabir-se en aquesta línia d'estudis examinen uns sectors determinats que sorgeixen en la societat moderna a partir de semblances relatives a *interessos laborals*.

Entre aquestes agrupacions socials dedicades a la producció de béns i serveis a canvi d'una remuneració, les *ocupacions*, s'origina una distinció bàsica que pren en consideració la natura dels béns que produeixen els sectors laborals i que comporta l'aparició de dues categories en els àmbits resultants de la divisió del treball: els *oficis* i les *professions*. Acadèmics, metges, advocats, mecànics, venedors, pintors, etc. posen els seus serveis a l'abast del públic, però existeix una diferència bàsica entre els béns de consum que ofereixen uns i altres. Un mecànic repara cotxes, un botiguer ven ous, roba o vidres, un pintor pinta façanes, parets o tanques; són productes que es poden tocar, veure, olorar, sentir i tastar. En canvi, un metge ven salut, un advocat seguretat i un acadèmic coneixement; aquests béns no poden percebre's a través de cap dels cinc sentits. I en aquesta heterogeneïtat de serveis és on troba l'objecte d'estudi una branca sociològica relativament recent (com el

fenomen que estudia): la sociologia de les professions, dedicada a l'estudi de sectors laborals que ofereixen al consum productes intangibles.¹

Aquesta distinció que prima en les teoritzacions més actuals (Macdonald, 1995), però, no ha estat sempre el criteri diferenciador entre oficis i professions i un intent notable en la bibliografia de la sociologia de les professions és precisament trobar la base en què fonamentar la distinció entre els uns i les altres. Així, s'ha intentat aïllar l'objecte d'estudi des de perspectives distintes i trobem que el tret que distingeix entre els dos tipus d'ocupacions varia d'acord amb les diverses tendències i corrents que s'hi han preocupat. Si amb les tendències funcionalistes radicava en la voluntat ètica de servei que presentarien els professionals, en els escrits de línia weberiana i neoweberiana, entre d'altres, és a dir, a partir dels anys seixanta del segle XX, el *tipus de coneixement* comença a obrir-se pas com un nucli al voltant del qual la societat o parts d'aquesta veuen una necessitat i construeixen unes eines d'explotació progressivament més complexes que s'utilitzen per a servir a la comunitat satisfent aquesta necessitat. Agafant el coneixement com a tret sustentador i diferenciador, les professions es caracteritzarien per un coneixement de caire formal, utilitari, abstracte i racional (Murphy, 1988: 245).² Tan sols un coneixement d'aquest tipus pot produir béns immaterials i, així, arribaríem a la distinció més acceptada actualment. Fernández Enguita (2001: 3), en l'estudi de la professió docent, ho planteja d'aquesta manera:

[S]i la primera Revolución Industrial fue sobre todo una eclosión de los medios de producción (la máquina de vapor, la fábrica, etc.), y la segunda lo fue de los medios de organización del trabajo (el taylorismo, el fordismo, la corporación, etc.), la tercera lo está siendo, ante todo, de los medios de conocimiento (la informática, la innovación, etc.). El poder de las profesiones no ha hecho más que comenzar.

El corpus pràctic que ha servit per al desenvolupament d'aquesta branca de la sociologia ha estat relativament reduït, ja que el nombre de professions que ha rebut

¹ La diferència entre béns materials i immaterials apareix dibuixada ja a Smith (1776), tot i que en la teorització d'aquest economista es parla de treball *productiu* (béns materials) i *improductiu* (béns immaterials).

² Alguns teòrics, de fet, veuen tanta força en aquest canvi que descriuen els orígens de la teoria de les professions com l'evolució d'una facció d'investigacions vinculades amb el paper del coneixement en l'activitat humana (Freidson, 1986 a: ix).

atenció és bastant mins i els protagonistes més sovintejats han estat grups professionals de gran prestigi, com són religiosos, metges i juristes, principalment. La raó d'aquesta limitació de les investigacions pot trobar-se en qüestions bàsicament epistemològiques que parteixen de la natura del concepte sociològic de professió, com ens diu Freidson (1983): «The nature of the concept of profession [...] provides us with a limited number of options». El fet és que, en les diverses caracteritzacions teòriques del que és una professió, el col·lectiu gaudeix d'un *prestigi social* que l'identifica i que en molts casos ha romàs inalterat durant segles (Smith, 1776: llibre 1, capítol 10):

We trust our health to the physician; our fortune and sometimes our life and reputation to the lawyer and attorney. Such confidence could not safely be reposed in people of a very mean or low condition. Their reward must be such, therefore, as may give them that rank in society which so important a trust requires. The long time and great expense which must be laid out in their education, when combined with this circumstance, necessarily enhance still further the price of their labour.

Tanmateix, també pot considerar-se aquesta limitació en els estudis empírics una qüestió de desenvolupament de la branca d'estudi. Un segle i mig escàs de reflexió, a estones poc intensa (com ara la dècada dels vuitanta segons hem pogut apreciar en la bibliografia), amb prou feines dóna temps per observar un fenomen en evolució, dibuixar les bases teòriques i descriure'l, i molt menys per desenvolupar les aplicacions possibles. Això no obstant, ja hi ha algunes aplicacions en les quals es parteix dels trets identificats en les professions estudiades, les més prestigioses (també anomenades *clàssiques*), i s'estableixen comparacions amb d'altres, sovint de nova creació a partir de desenvolupaments tecnològics, a fi d'identificar-hi trets idèntics o dissemblants per tal d'indagar en l'abast del concepte (vegeu, per exemple, Macdonald, 1995).

D'aquesta línia d'estudis ha sorgit una dimensió d'estudi nova que incorpora un element progressiu (*professionalització*) i un concepte de gran aplicació, el de *projecte professional*, en el qual es té en compte la intenció del col·lectiu de millorar les condicions en què treballa. Aquesta noció s'ha desenvolupat amb ocupacions d'una consideració laboral relativament baixa i poc influents socialment que, amb més o menys èxit, han anat modificant elements clau del seu funcionament i, alhora, l'estatus social que s'hi adscriu i les condicions laborals de l'activitat que exercien

els professionals respectius (vg. Wilensky, 1964, Jackson, 1970, Haber, 1991, o Fernández Enguita, 2001, en l'àmbit de la docència).

A la vista d'aquests darrers estudis, nosaltres pensem que seria útil per a la traducció en general i, en concret, per a la traducció jurídica poder disposar, en primer lloc, d'un marc teòric en el qual es poguera emmirallar l'activitat que duu a terme el traductor a fi de delimitar si es tracta o no d'una professió i, en cas tant negatiu com positiu, dissenyar i aplicar un projecte professional que pugui resoldre alguns dels problemes amb què es troben els professionals (s'explicaran en el capítol 7) amb un mètode sistemàtic. Així, tot i que les bases teòriques que oferim podrien ser aplicables a tot l'àmbit de la traducció com a exercici professional, ens centrarem en la figura del traductor jurídic per fer-ne un estudi amb major profunditat. La selecció del perfil ve determinada, en primer lloc, per interessos personals, professionals i acadèmics, però també per qüestions que es deriven de la situació especial de la traducció jurídica respecte a d'altres modalitats de traducció. En aquest àmbit, comptem amb més regulació professional (dins la precarietat imperant en tot l'àmbit) i amb un impacte social també major, atès que en moltes situacions és l'usuari final, no la distribuïdora de cinema o l'editorial, qui ha de procurar-se una traducció, de forma que aquest entra directament en contacte amb el traductor jurídic o jurat.

Amb aquest propòsit, passem a explicar i comentar els estudis que s'han dut a terme en el camp de la sociologia de les professions, tant pel que fa a la professió com a la professionalització. En aquesta exposició tractarem més detalladament les perspectives més importants i tan sols farem referència a altres quan apareguen conceptes directament relacionats. Després d'aquest contacte amb els estudis sociològics, exposarem una síntesi de les propostes i les reestructurarem a la manera de marc d'anàlisi que ens permeti determinar en capítols posteriors la situació dels traductors respecte al concepte de professió.

1.1. L'estat de la qüestió

Per començar l'estudi de les professions, creiem necessari explicar què ocorre en la societat moderna per donar cabuda a les diferents ocupacions. D'acord amb l'estudi clàssic d'un dels pares del capitalisme, Adam Smith en *The Wealth of Nations* (1776), les nacions inicien la prosperitat econòmica de l'era moderna gràcies

a una divisió del treball en grups socials. L'especialització de les tasques, tant entre diferents treballs com en el si de la mateixa ocupació, permet que els individus adquirisquen unes destreses³ aplicades al treball que desenvolupen que els donen l'oportunitat de millorar en termes d'efectivitat. Així mateix, el temps que empren en la feina es veu rendibilitzat perquè no hi ha despesa temporal en els canvis de fases. Finalment, l'especialització de tasques permet també la mecanització (automatització) de feines. Una altra qüestió que observa Adam Smith en la seua teoria econòmica és que la quantitat de treball disponible per a l'especialització la imposa el mercat i que aquesta quantitat és sempre limitada.

En la sociologia de les professions, són molt freqüents els estudis endògens en el qual és un membre de la comunitat de professionals el que reflexiona o investiga sobre la natura o les pràctiques habituals de la pròpia activitat. És un fenomen que Merton (1991) anomena *dentrismo* (traduït de l'original anglès *insiderism*). En el repàs que durem a terme de les diverses teories d'aquesta branca de la sociologia, no callarem aquestes veus endògenes, tot i que les contextualitzarem en cada cas perquè no s'atorgue un valor científic a textos que de vegades sorgeixen sense filtres de la passió individual per la professió pròpia. Cal advertir també que hi trobarem gradacions en els nivells de validesa d'aquest estudis, des d'apologies que apel·len al sentiment del professional i en les quals la medicina o l'advocacia esdevenen una mena d'esglaó intermedi entre éssers superiors i la societat, amb nivells distints de privilegis derivats d'aquesta condició (Peiró, 1944, Bernà i Crehuet, 2001), fins a estudis empiricodescriptius de l'evolució de les professions que proporcionen dades de gran valor sociològic però que han comptat amb fons corporativistes per a la recerca i ofereixen conclusions afalagadores (Abel, 1989), passant per visions una mica reduïdes dels valors positius d'una societat i del paper de professions determinades en la consecució d'objectius igualment positius, com alguns estudis sobre la relació entre progrés i les tecnologies de la informació (Burton, 1992).

Amb això en compte, podem centrar-nos ja en la recerca orientada a l'estudi de les professions i, en aquest sentit, podem distingir dos corrents principals. D'una banda, tenim una tendència que intenta explicar la societat com un ens estàtic —un

³ Smith parla només de *destreses* perquè estudia principalment el treball manual i tècnic.

organisme ja desenvolupat o una estructura— i així s’interessa pels fets socials, pel que *passa* o *és*. Aquest corrent estaria integrat pels estudis que segueixen línies funcionalistes i estructuralistes. De l’altra, hi ha també una tendència que entén la societat com un ens dinàmic i s’interessa més pels factors microsociològics, per les persones, pels individus que actuen amb uns propòsits determinats. Així, des d’aquesta perspectiva es prova de veure *com* fa la gent que passe el que passa i seria aquest posicionament el que es veuria palès en les investigacions d’interaccionistes, weberians, neweberians i també marxistes, tot i que aquests se situarien a cavall entre els dos blocs, entre d’altres raons, per la importància que confereixen a les institucions. Aquestes formes diferents de veure la societat impliquen també dues metodologies distintes per al mateix objecte d’estudi, que és la professió. Per un costat, els uns s’interessen per fets i estudien ens estàtics, i així hi veuen trets inherents a estats de coses i intenten aïllar i enumerar característiques. En canvi, els representants de l’altra tendència es pregunten sobre les professions amb pretensions més dinàmiques, ja que investiguen *accions* i, amb aquests propòsits, la recerca ha de ser diacrònica i qüestionar-se per processos i estats canvians. És remarcable que aquestes tendències sorgides en èpoques posteriors de la disciplina sociològica utilitzen més sovint metodologies inductives.

VISIÓ DE LA SOCIETAT	CORRENTS TEÒRICS	CONCEPTES PRINCIPALS
Ens estàtic	funcionalisme estructuralisme	trets descriptius
Ens dinàmic	weberians neweberians marxistes interaccionistes	projecte tancament social poder monopoli

Taula 1. Principals corrents i conceptes en l’estudi sociològic de les professions

1.1.1. Les professions com a ens estàtics

Dins del primer grup de sociòlegs, tenen un gran pes les teories d’Émile Durkheim (per exemple, 1895/1995, 1937/1992), el qual proposa la metàfora orgànica de la societat. Per a Durkheim, la divisió de la societat en grups vinculats pel tipus de treball actua de la mateixa forma que la divisió del cos en òrgans.

Cadascun d'aquests òrgans té la funció de satisfer alguna de les necessitats del tot, sia l'organisme o la societat, i per entendre la funció d'un òrgan s'ha de conèixer prèviament l'organisme com un conjunt. El funcionalisme, seguint aquesta metàfora, veu en l'origen de cada professió una necessitat social i, amb la preocupació de Durkheim pels valors i l'ètica de la societat moderna (vegeu, per exemple, Durkheim, 1937/1992), la professionalització d'un sector d'activitat estaria impregnada d'un esperit de servei. En aquest sentit, les professions constitueixen *corps-intermediaires*, això és, un nivell institucional entre l'individu i l'estat que és dipositari de la voluntat ètica d'un col·lectiu de persones i rep la funció de preservar els valors.⁴

En la defensa de Durkheim de la modernitat, els valors ètics que es dipositen així en les professions són mereixedors d'una atenció especial per la peculiaritat i diversitat de les normes. Segons explica, per bé que existeixen un grup de normes morals universalment aplicables a l'home per la natura d'aquest (ja siga en totes les dimensions de la norma o tan sols en les bàsiques) o per la funció que exerceix en un àmbit que existeix en totes les cultures («No man exists who is not a citizen of a State», Durkheim, 1895/1995: 4), d'altres no serien tan extensives i comportarien diferències subjectives, perquè serien aplicables a un conjunt reduït dels membres de la societat, i objectives, perquè presentarien una natura distinta i regularien activitats molt específiques.

D'altra banda, els funcionalistes beuen també de l'aportació que més ha fet destacar Durkheim en l'àmbit de les ciències socials, quan reclama la introducció de mètodes experimentals en aquestes disciplines (1895/1995). Així, seguint aquesta reivindicació, els funcionalistes intenten esbrinar unes lleis, o criteris descriptius, des de la perspectiva de les professions consolidades, i fins i tot prescriptius, per a les professions en vies d'assentament, que puguin utilitzar-se com a mesura per avaluar i determinar la professionalitat dels grups ocupacionals.

⁴ La posició especial que ocupen les professions (en diferents graus) respecte a l'estat i l'individu és una qüestió que han reprès estudiosos que no poden considerar-se funcionalistes com ara Abel-Smith i Stevens (1967: 459-468) i també Burrage (1988: 238) en l'estudi de la professió jurídica en la França del segle XIX. Tanmateix, en aquests casos, l'èmfasi no el rep la funció ètica, com ocorre amb el funcionalisme.

1.1.1.1. La descripció funcionalista de les professions: una tipologia excloent

En identificar les característiques que comparteixen les professions (socialment respectades), el que més es destaca són les normes d'actuació que imperen en el col·lectiu, les relacions dels diferents rols involucrats en les distintes activitats i la interacció que es produeix en l'entorn de treball. Es tracta, doncs, d'una secció temporal i espacial que no inclou en el marc d'anàlisi el context socioeconòmic. No volem dir que els sociòlegs funcionalistes neguen la importància de factors econòmics i polítics per a la determinació dels diferents trets professionalitzants, sinó que aquests no s'estudien i tampoc no es tenen en compte extensivament en les anàlisis.

Una vegada analitzats, els trets descoberts es tracten també com un joc de criteris prescriptius perquè qualssevol altres grups ocupacionals puguin obtenir la qualificació de *professió*.⁵ Portat a l'extrem del positivisme, Hickson i Thomas (1969, citats a Macdonald, 1995: 3) van oferir una escala de professionalisme a través de la qual una activitat ocupacional quedava inscrita en grups de *professions*, *semiprofessions* o *no-professions*, que serien les ocupacions que no comparteixen més que uns trets lleugers amb el model de professionalitat.

En la bibliografia consultada en l'àmbit de la sociologia funcionalista de les professions, els trets que les identifiquen es poden agrupar en tres blocs, que són l'*autonomia*, l'*orientació comunitària* i la *capacitat d'autoregulació* (vegeu, per exemple, Johnson, 1972, Sutton, 2001).

Autonomia	Les professions no reben la influència d'altres forces de poder per servir correctament a la societat.
Comunitat	Les professions constitueixen petites comunitats dins la societat.
Autoregulació	Les professions s'autoregulen dins d'un marc estatal però de forma independent a aquest.

Taula 2. Categories de trets professionalitzants en els estudis funcionalistes

⁵ Freidson (1983: 19) parla en aquest sentit del *flaire avaluatiu* de la bibliografia.

L'autonomia de les professions fa referència en aquests enfocaments a la relació amb les institucions més influents de la societat moderna occidental, és a dir, l'estat i el mercat. Els vincles que existeixen entre aquestes i les professions permeten que les darreres tinguin poder de decisió sobre les activitats relacionades amb les funcions que hi corresponen, de manera que les professions no depenen d'altres centres de poder, i no n'han de dependre si es vol servir bé la societat. La part prescriptiva d'aquesta afirmació es justifica en el fet que tan sols es poden protegir els interessos del client (la part de la societat que necessita els serveis del professional) si el col·lectiu es manté neutral davant forces de pressió amb interessos propis i desvinculats del servei que ofereix la professió, com són l'estat i la classe empresarial. Així, cada grup d'experts ha de dur a terme la seva activitat de forma autònoma i, en cas que una professió presente una manca d'aquest tret, els interessos de la societat es poden veure perjudicats en dos sentits.

El primer supòsit que plantegen els funcionalistes és el cas de professions que perden l'autonomia respecte al mercat. Si les regles del mercat predominen sobre les de la professió mateixa, tothom pot exercir lliurement l'activitat que fonamenta aquesta divisió del treball o immiscir-se en factors determinants del procés de treball (disponibilitat d'eines i recursos, tarifes, intermediació en l'accés al servei, paràmetres de qualitat, etc.) a través de mecanismes de mercat més o menys soterrats. Amb aquestes condicions, d'una banda els nivells de formació dels practicants reals varien de forma abismal i inadvertida per part del consumidor, de manera que aquest es troba en un estat d'indefensió perquè no sap a qui acudir en cas de necessitat. De l'altra, els productes d'aquest servei que es troben en la societat són també absolutament heterogenis i no es pot determinar si el servei que ofereix el sector és necessari o convenient.

Un segon supòsit de manca d'autonomia és el cas dels professionals mateixos i de les seves postures ètiques.⁶ Si el govern o l'empresa privada detenen el control de la professió i no es deixa prou llibertat als qui l'exerceixen, aquests es troben en una situació de lleialtat deguda als uns o als altres, quan el client (qui requereix realment els serveis) hauria de ser l'únic element decisor en aquest punt. Així, la qualitat

⁶ Recordem que l'estudi dels valors és un dels interessos principals del funcionalisme.

troba un mur de contenció perquè el professional no pot satisfer la funció social que ha de dur a terme.

La segona característica professionalitzant que detecten i plantegen els funcionalistes és la solidaritat comunitària. Fonamentant-se en Durkheim, el funcionalisme afirma que en les societats premodernes tots els membres participen d'un sentiment de comunitat que adopta la forma d'una solidaritat orgànica en la qual tots els membres es preocupen pel benestar de tots els que comparteixen semblances, rols i valors. Amb la divisió del treball que té lloc en el pas cap a la societat moderna, aquest sentiment comunitari s'hauria perdut amb la disminució de les semblances i l'aparició de l'individualisme i la competència derivades de l'economia de mercat.

Davant d'aquesta situació, les professions, com a agrupacions petites on els membres posseeixen molts trets en comú, renaix el sentiment de comunitat i la solidaritat resultant neutralitza la competència en la mesura necessària. A més a més, aquestes noves comunitats serveixen també com a agents que proporcionen als membres del grup una identitat comuna basada en el sector de coneixement compartit i en una consciència ètica de servei. Cal destacar que, davant d'altres ens amb funcions semblants (com ara la família mateixa), els funcionalistes veuen en les relacions solidàries que s'estableixen dins de la professió una estructura col·legial i no jeràrquica. En paraules de Freidson i Rhea (1963, citats a Sutton, 2001: 226), les comunitats professionals constitueixen «a company of equals».

Un últim tret identificador de la professionalitat d'un grup des de la perspectiva funcionalista és la capacitat d'autoregulació. L'autoregulació s'ha de veure des de dues postures diferents. Per un costat, implica l'absència de normes amb potestat normativa i sancionadora creades per sectors diferents, mentre que, per l'altre, suposa l'existència d'aquest tipus de normes de forma que l'àmbit d'actuació, les funcions i les facultats d'aquest grup estan determinades mitjançant un cos normatiu. Així, la professió (i només la professió) pot imposar les vies possibles d'accés a la pràctica, determinar les capacitats necessàries en la formació, fiscalitzar l'exercici dels professionals, establir criteris de qualitat i fixar totes les qüestions relatives a la seua activitat. El funcionalisme fonamenta aquest darrer requisit de professionalitat en el fet que els únics capacitats per a jutjar la competència dels experts són altres professionals experts; per tant, les organitzacions professionals són les que detenen la potestat normativa i sancionadora.

En aquesta autoregulació, els funcionalistes veuen dos guanys principals. D'una banda, el consumidor es beneficia d'aquesta característica perquè hi ha un ens que vetla pels seus interessos. De l'altra, també la comunitat professional se'n beneficia perquè les forces empresarials i governamentals no poden afectar la integritat del grup. Així, l'autoregulació esdevé també un garant de l'autonomia.

Un darrer plantejament funcionalista que ens sembla interessant per al nostre estudi és que tan sols es consideren *professions* els grups ocupacionals que satisfan els requisits identificats en els diversos estudis. Tanmateix, hi ha casos on la denominació s'aplica —o s'autoaplica— a grups que no disposen de l'autonomia necessària i que no s'autoregulen. Aquests grups ocupacionals no es podrien tenir com a professions per dues raons possibles: bé perquè no tenen un camp de coneixement realment propi o bé perquè no hi hauria una necessitat social urgent o necessària que pogueren satisfer. El camp professional, doncs, seria justificadament reduït als casos de les professions ja existents, perquè la creació d'aquests grups hauria sorgit d'una evolució que podríem qualificar de *natural*.

Aquesta evolució, que aporta un factor diacrònic a la caracterització funcionalista, l'entén Wilensky (1964) com un procés de professionalització i proposa un model seguint la progressió d'algunes professions occidentals de prestigi. En primer lloc, Wilensky aïlla una ocupació que a poc a poc reclama la dedicació plena dels qui l'exerceixen. Aquesta ocupació va consolidant-se en un procés promogut pel col·lectiu que es materialitza amb una línia de formació determinada que, tard o d'hora, s'incorpora a l'àmbit universitari. A continuació, es creen associacions locals i, a partir d'aquestes, es funda una associació nacional, gràcies a la qual s'aconsegueix la legislació que permet un sistema estatal d'acreditació del coneixement. El darrer pas de la professionalització seria l'adopció d'un codi deontològic, en el qual aquest autor veu com a objecte últim eliminar la competència interna i l'intrusisme. Així, Wilensky no obvia cap de les categories identificadores de professionalitat que ens planteja el funcionalisme, però abandona alhora plantejaments comunament acceptats en aquest corrent. De forma destacada, apareix un aspecte evolutiu que obrirà pas a les teories que veurem en l'apartat següent (1.1.2).

Com veiem en aquesta breu síntesi, els interessos funcionalistes van adreçats a oferir marcs quantitius d'anàlisi i avaluació, a través, sovint, de metodologies analítiques i, per tant, sense estudi de casos concrets. Aquests propòsits i l'orientació epistemològica de la recerca funcionalista han fet que de vegades es parli d'aquest corrent de la sociologia de les professions com de l'*enfocament per trets*. En aquest sentit, una de les crítiques més ferotges que ha rebut el corrent seria la *rigidesa* que imposa la voluntat d'oferir característiques fixes, a estones descontextualitzades i amb pretensions universalistes.

1.1.1.2. Crítiques al corrent

Les crítiques al funcionalisme van començar a formular-les els mateixos representants del corrent. Així, Merton (1947), entre d'altres, es va apartar de la tendència principal amb l'estudi de casos en els quals la voluntat de servei i la qualitat en l'exercici pràctic plantejaven dubtes seriosos. D'aquest estudi sorgeix una expressió que ironitza sobre l'*eufunció* de les professions que defensaven amb optimisme els plantejaments funcionalistes: *trained incapacity* ('incompetència formada'). Així, Merton va iniciar la davallada d'un corrent en el qual els crítics posteriors van trobar una *ingenuïtat disciplinària*. Una exhibició tardana d'aquesta ingenuïtat que s'ofereix des de la crítica és aquesta cita de Lynn (1963: 653). Hi podem apreciar un entusiasme exacerbant per les professions en el qual manquen demostracions o argumentacions:

Our professional institutions are [...] an important stabilizing factor in our whole society and through their international associations they provide an important channel of communication with the intellectual leaders of other countries, thereby helping to maintain world order.

Aquests plantejaments són una mostra dels estudis que s'han originat en el si de la sociologia. Això no obstant, des de les mateixes professions, la visió eufuncionista i entusiasta ha aconseguit sobreviure més temps. Amb una retòrica més ampul·losa, valga aquesta mostra (Iglesias Corral, 1976: 30):

La vocación [del profesional] como un cingulo de hierro azotando el alma: que mata la vanidad y exalta el sacrificio, que remueve las larvas del desaliento, que es como un pájaro que se cría en la soledad del alma y sólo canta para los enamorados de los grandes ideales.⁷

Nosaltres creiem que l'enfocament funcionalista va sorgir amb uns interessos ben definits (estudiar l'ètica de la societat moderna) i que en ampliar l'objecte d'estudi no va saber desempallegar-se de les orientacions de la moral moderna durkheimiana. En aquesta conjuntura, les conclusions d'una recerca en la línia de les grans teories dels inicis de la disciplina es van aplicar a un estudi que mancava descripcions objectives suficients, tot i que això es pot justificar per l'estat epistemològic incipient de la sociologia. Això no lleva, però, que una part important de l'activitat de les professions siga la pràctica deontològica i que, per tant, no resulte convenient descartar d'una forma tallant les teoritzacions funcionalistes.

De tota manera, la manca de dades empíriques sobre les quals puguem furnir les explicacions que la sociologia funcionalista atribueix als trets identificats ens permet oferir justificacions alternatives. En primer lloc, pel que fa a l'autonomia de les professions, podríem argüir que la necessitat de conservar una cartera de clients pot exercir en el professional una pressió equiparable a la que poguera provenir de l'administració, de forma que la burocratització d'un sector d'activitat no seria inherentment perjudicial en termes de qualitat, ja que la lleialtat deguda al mercat podria esdevenir tant perjudicial com la que es retera a l'Estat. En segon lloc, quant al sentiment de comunitat, les nombroses especialitzacions que poden trobar-se dins d'una mateixa professió fa, si més no, discutible el fet que tot el sector pugui compartir un sentiment de comunitat, per la qual cosa són necessaris estudis empírics que corroboren o refuten el fet que hi ha sentiments morals compartits per tot el grup.

En tercer lloc, l'autoregulació, que en última instància és un estat normatiu que tolera i permet l'estat, pot servir als interessos corporativistes tant com als interessos socials, ja que tampoc no trobem cap dada que ens assegure la voluntat de servei a la

⁷ Les lloances endògenes a les professions pròpies no sempre es fan paleses amb exaltacions sentimentalistes. De fet, Aumente (1975: 43) critica aquesta posició sense abandonar, però, la visió eufuncionalista: «La imagen paternalista del médico como una especie de ser superior al que el enfermo debe entregarse y confiarse ciegamente, no corresponde a la altura de nuestro tiempo, y sobre todo, al nivel de nuestros conocimientos técnicos.»

societat de tots els membres del col·lectiu professional. Finalment, quant als models de professionalització, no tots els territoris ni tots els sectors segueixen la mateixa mecànica en diversos aspectes; llavors, per què hauria de ser diferent la professionalització? Així, la crítica principal al funcionalisme seria la feblesa de l'enfocament empíric, tot i que cal reconèixer que és precisament Durkheim qui introdueix en les ciències socials la visió de la societat com a objecte i que permet, en conseqüència, els estudis empírics.

Malgrat que no podríem dir que Talcott Parsons és estrictament funcionalista (comparteix característiques del funcionalisme però també té en consideració elements introduïts per Weber i que veurem més endavant),⁸ la crítica que en fa Macdonald (1995), de Parsons i, en general, d'un primer paradigma en la sociologia de les professions, pot veure's com una derivació d'aquesta defallença empírica (Macdonald, 1995: 9):

[Sociology] has taken the technical, social, cultural and ideological achievement of the successful professional groups as if it were a natural-historical fact about modern society.

1.1.2. Les professions com a processos dinàmics

Els corrents posteriors que s'interessen per les professions reprenen temes força semblants i hi incorporen visions diferents. Aquestes tendències, entre les quals podríem esmentar marxistes, interaccionistes, weberians i neoweberians, tenen una percepció més dinàmica del que ha de ser l'estudi de la societat. Entre els teòrics més representatius, cal destacar diversos autors: Freidson (1988, 2001), Larson (1977, 1984); Abbot (1988), Burrage (1988, 1990), Halliday (1987). Sovint, s'esmenta el treball de 1977 de la sociòloga M. S. Larson com un punt d'inflexió en les teories de les professions. Per a aquesta investigadora (Larson, 1977: xii-xiv), les afirmacions funcionalistes respecte al paper de les professions en la societat serien construccions ideals i idealitzants del que aquestes agrupacions fan la impressió de ser (intencionadament) i no del que són en realitat.

En canvi, els estudis que es basen en les teories de Max Weber indaguen en el que fan els treballadors, i caldria remarcar tant el verb com el subjecte d'aquesta

⁸ De fet, Dingwall (1983: 1) nega la influència del funcionalisme en l'obra de Parsons.

proposició. D'una banda, les recerques d'orientació weberiana no estudien fets socials, com els funcionalistes, sinó accions, processos amb un punt de partida, uns condicionaments i una destinació. De l'altra, s'allunyen també del model d'anàlisi estructuralista de la societat en què els subjectes són mers portadors de les estructures conformades per les relacions intersubjectives de producció. En el pensament weberian, els individus actuen amb interessos particulars i des de plantejaments distints (mentre que el funcionalisme els atribuïa unes representacions col·lectives que en mediaven l'actuació). La sociologia weberiana s'interessa, doncs, per les pràctiques que l'estructuralisme anomenava *superficials* i no limita l'objecte d'estudi a les pràctiques socials duradores i profundes que afecten l'estructura. Amb aquest objecte distint de la sociologia weberiana i amb un caràcter fenomenològic de les recerques, la metodologia predominant és la inductiva.

Una professió és, en primer lloc, un grup social, els membres de la qual s'uneixen i s'integren per semblances laborals. En un altre epígraf ens centrarem en les teoritzacions que diversos autors han fet d'aquest concepte de *comunitat* que ja ha aparegut en diversos contextos i que resulta cabdal per a la caracterització de les professions. Ara per ara, preferim tractar només el que se n'ha dit vinculat estrictament a les professions en el si del pensament weberian. Precisament, determinar com es formen els grups socials és un dels interessos predominants en els estudis de Weber, on es destaquen i es combinen dos moviments diferents, un d'inclusió i un altre d'exclusió. El primer podríem anomenar-lo centrífug, ja que les comunitats professionals intentarien impedir l'entrada al sector a la majoria de membres de la societat, a fi d'assegurar la vinculació de la resta. Del segon, per oposició, en podríem dir centrípet, ja que s'intenta absorbir tota una sèrie de privilegis per al gaudi exclusiu dels membres del grup: «[a professional group's] purpose is always the closure of social and economic opportunities to *outsiders*» (Weber, 1978: 342).

Aquesta característica centrípet dels grups socials la veiem també en el concepte de *social closure* de Parkin (1971). El 'tancament social' fa referència al procés mitjançant el qual els grups miren de detenir el control exclusiu d'un conjunt de recursos a través de dos procediments que Parkin anomena *exclusió* (d'altres grups socials) i *usurpació* (o control exclusiu de recursos). Els criteris que identifica Parkin per a l'exclusió són principalment la religió, l'ètnia i la llengua. Més

endavant, quan parlem de la professió dels advocats, veurem com Abel aplica aquest concepte en un estudi empíric del grup professional concret en el context americà (Abel, 1989). De moment, hi veiem el dinamisme que aporta a la visió sociològica de les professions.

La perspectiva respecte al funcionalisme canvia també en un altre sentit i, si els estudis anteriors miraven les professions per veure-hi les característiques que les distingien, les recerques de la segona meitat del segle XX fan mitja volta, entenen el terme com una construcció de la societat laica⁹ i s'interessen, més que no per trets inherents a la professionalitat, pel que fa que la societat considere professió un sector determinat d'activitat. La professionalitat, per tant, depèn també de la societat i no sols de la professió mateixa i en aquest procés aquella hi adjudica una sèrie de privilegis que relaciona amb aquesta condició. En aquest sentit, per tant, es tracta d'una recerca fenomenològica (Freidson, 1983: 27):

One does not attempt to determine what a profession is in an absolute sense so much as how people in a society determine who is a professional and who is not, how they 'make' or 'accomplish' professions by their activities.

Amb això no es vol asseverar que els privilegis de les professions procedeixen de la societat laica, sinó que la societat laica seria qui mou altres sectors (empresa, govern i altres professions) a considerar i avaluar les reivindicacions laborals i socials de grups ocupacionals (Macdonald, 1995: 7). Així, la societat, l'empresa, l'estat i els diferents sectors professionals serien els encarregats de distribuir el *poder professional* (Johnson, 1972, Freidson, 1986 b), que seria un recurs limitat i valuós. És, per tant, una visió que reconeix el poder de decisió de la societat moderna i que fuig de l'estructuralisme conservador, de forma que s'hi veu el dinamisme que permet els canvis.

Adoptar com a marc d'estudi una societat dinàmica comporta un canvi en el que s'entén per professió, ja que s'inclouen en el grup que abans conformaven clergues, metges i juristes, és a dir, les professions clàssiques, altres ocupacions de menor rellevància social que poden aspirar a millores socials i laborals si

⁹ Tant la visió secular de la societat com l'optimisme són característiques recurrents en les figures de pensament nascudes de la Il·lustració, com es pot observar en l'obra de Durkheim i de Weber.

aconsegueixen que se'ls considere *professions*. Així, s'adopta més prompte el concepte de professió com a «forma d'organització» (Johnson, 1972: 45) perquè hi puguem cabre ocupacions amb nivells diferents de prestigi en esglaons diferents dels processos de consolidació (Hughes, 1971: 316).

1.1.2.1. La diversitat en la caracterització: tipus de professions

Des d'aquesta perspectiva, es dona pas a altres distincions més enllà de la bàsica entre oficis i professions, com és la que proposa Halliday (1987: 28-36), un sociòleg neoweberian. Segons aquest, podem distingir entre tres tipus de professions depenent del tipus de coneixement que tenen com a fonament. Les primeres, que serien les professions *científiques*, estarien compromeses amb els fets (la medicina, una professió clàssica, però també l'enginyeria); d'una altra banda, hi hauria un grup de professions que tractarien qüestions de valor (el dret o la religió) i que s'anomenarien *normatives*, mentre que les darreres, professions *sincrètiques* (com serien els acadèmics o els militars) necessitarien la conjuminació de fets i valors en l'exercici de les activitats de la parcel·la corresponent.

Una altra classificació és la que distingeix les professions *liberals* de les *burocràtiques*. Les primeres, totalment independents de l'estat es regeixen per les lleis del mercat i els professionals són els responsables últims de les seues accions. En canvi, la tensió entre l'estat i el mercat pot tenir un resultat molt diferent amb efectes per a les professions. Aquesta qüestió ha preocupat en major grau els teòrics marxistes, un corrent nascut de les teories de Karl Marx (vegeu, per exemple Marx, 1967). Els temes més estudiats pels investigadors marxistes (destaquem Oppenheimer, 1973, Braverman, 1974, Fielding i Portwood, 1980, Johnson, 1980, o Derber, 1982) són la falta de coherència entre les polítiques estatals i els objectius dels grups professionals liberals o la proletarització i la relació entre les professions i els processos de producció de la societat capitalista. En aquest corrent de la sociologia de les professions, s'estudiaria si la possessió dels mitjans de producció provoca la divisió d'aquestes en dos grups, proletaris i empresaris.

Vinculada amb aquestes dues inquietuds, la relació entre professió i estat i la proletarització, apareix la noció de *burocratització*, un procés involutiu de les professions on aquestes passen a formar part de l'aparell estatal. Altres perspectives

d'estudi no són més benèvols i la concepció que molts autors en tenen com un perill per a l'exercici més convenient de les professions ha fet que aquestes no hagen rebut pràcticament atenció per part dels estudiosos. Les referències més notables en aquest sentit serien el mateix Weber (1978), Merton (1991) i Hall (1963, 1968). El *quadre administratiu burocràtic* de Weber (1978) ofereix un *tipus ideal* de professió burocràtica en la qual s'equipara professió a càrrec, l'acceptació del qual exigeix fidelitat als propòsits de la institució, de forma que l'individu accepta rebutjar els interessos propis a favor dels de l'estructura i queda revestit del prestigi de la institució, d'un càrrec perpetu, una retribució fixa que no podrà augmentar ni disminuir amb l'esforç (l'antiguitat ho dóna *per se*, tot i que el rang podrà canviar amb els resultats del treball i, subsidiàriament, la remuneració).

Tanmateix, Weber també planteja l'altra cara de la moneda i així la professió burocràtica patiria un ritualisme i un formalisme que repercutiria en gran mesura en l'eficàcia i l'eficiència del treballador, on els interessos propis no se subordinen als de la institució, sinó que se superposen, on els recursos es balafien perquè l'esforç no és rendible per a l'individu, on l'actor deriva en l'estructura la responsabilitat de les accions pròpies de cara al client (amb la indefensió d'aquest) i on el funcionari tendeix a veure la funció pública que exerceix com una possessió. També Martín Moreno i de Miguel (1982: 60, 125 i s.) parlen de la burocratització com d'una solució a la distribució mercantilista dels serveis professionals bàsics, però critiquen que tampoc així s'aconsegueix atendre tots els ciutadans d'una forma igualitària (cues als ambulatoris, diversos advocats d'ofici per a un mateix cas, entre d'altres). És més, convenen amb Larson (1977) que la seguretat i la posició política que ofereixen les organitzacions burocràtiques facilita als professionals la defensa d'interessos propis i privilegis corporatius (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 127).

Fernández Enguita (2001: 4-9) afegeix a la distinció habitual entre professions *liberals* i *burocràtiques* un nou grup de professions *democràtiques*. Les primeres (advocats, metges o arquitectes) s'executen completament en l'àmbit del mercat i gaudeixen d'una àmplia autonomia, ja que tenen drets exclusius per desenvolupar determinades activitats i no estan subordinades a altres institucions més que a les pròpies corporacions professionals. Les professions burocràtiques, també *organizacionals*, tindrien competència sobre funcions atribuïdes directament a l'Estat o a d'altres institucions dependents d'aquest (militars, sacerdots, diplomàtics,

fiscals o jutges) i suplirien l'autonomia (nul·la en aquest cas) amb la perpetuïtat pràctica de la dedicació i remuneracions fixes, mentre que compartirien el mateix prestigi social. El tercer grup, encunyat pel mateix Fernández Enguita, consisteix en una proposta, més que no una descripció, per a la professió docent no universitària i se situaria a cavall entre els dos anteriors. Se sustentaria alhora sobre l'estat i sobre el mercat, per tal com l'estat no imposaria el servei, però vetlaria per la igualtat en la distribució del bé intangible que ofereix (educació); al seu torn, el mercat participaria en la delimitació de les necessitats que cal cobrir, sense poder discriminar destinataris per nivells de poder adquisitiu.

1.1.2.2. Nous conceptes en una lluita d'interessos: poder, monopoli i projecte professional

Aquesta amplitud seria impensable sense un tret fonamentador de la visió de Weber (1976, 1978) i és que aquest estudiós remarca que la societat està conformada per individus i que aquests individus tenen uns interessos i motivacions pròpies que els menen a seguir unes activitats determinades en la consecució dels seus objectius. Així, a partir de les voluntats individuals, es formarien grups, comunitats conscients d'aquests interessos i dipositàries de les idees que legitimen les accions per aconseguir-los. Amb aquesta inquietud de la sociologia weberiana per la formació de grups socials, apareixen dos conceptes complementaris, *poder* i *monopoli*, que es vinculen en una línia nova d'investigació, la del *projecte professional*.

Un canvi weberià, del que Hughes (1963) i Freidson (1983, 1986 *b*) són clars exponents, és l'explicitació dels interessos individuals que condueixen a les agrupacions. En aquest projecte professional s'aprecia la relació que hi ha entre les possibilitats d'acció, les aspiracions individuals i els resultats del procés. En aquesta línia, Larson (1977) veu en la voluntat conjuminada dels membres de la comunitat professional una part cabdal de tot projecte de professionalització (Larson, 1977: 66-74), un aspecte en el qual coincideixen Abercrombie i altres (1988: 29) en parlar d'un col·lectiu diferent, les castes índies, o Foster (1974) i Rubenstein (1977) respecte a la burgesia de la societat occidental.

En aquesta segona etapa de la sociologia de les professions, s'investiga el que fan els individus en el tràfic comercial diari per negociar i mantenir una posició especial, amb drets i deures propis i diferenciats. Per a weberians i neoweberians, per

tant, la professionalització, el procés a través del qual un grup ocupacional assoleix l'estatus de professió, no és un desenvolupament innocent, sinó una *acció política*, entesa aquesta com l'activitat que té com a objecte imposar en una societat els interessos d'un grup. És, per tant, la cerca d'un poder de mena heterogènia (per a l'adquisició de béns o per a la influència en diversos sectors de la societat) que atorgue al col·lectiu una posició especial en el *mercat* de serveis. Aquesta posició avantatjosa pot arribar a un control absolut de les negociacions que tenen com a objecte els serveis de la professió que, en el màxim estadi de professionalisme, gaudiria d'un autèntic *monopoli*.

En aquestes circumstàncies, l'autonomia i la capacitat d'autoregulació que descrivia el funcionalisme passen a ser un exercici de poder que preserva per a una elit els drets de producció i distribució d'un servei que la societat necessita (Freidson, 1986 b: 6-7): «The use of formal knowledge to order human affairs is of course an exercise of power, an act of domination over those who are the object.» Conformement, la solidaritat comunitària s'entén com un pacte corporativista que preserva els interessos d'una comunitat que detenta, en virtut del monopoli, una part significativa del poder que s'exerceix en una comunitat. D'una altra banda, el model de professionalisme que funcionalistes i estructuralistes definien a través de trets singulars esdevé un projecte a través del qual els individus aconseguen i preserven el monopoli i el poder que l'acompanya. Des d'aquesta perspectiva, el procés de consolidació d'una professió seria una activitat política i, com a tal, un procés carregat d'intencionalitat. D'ací que es canvien els termes i, per comptes d'un *model de professionalisme* es parle de *projecte professional*.

El grup de sociòlegs influït per Weber destaca tres qüestions del projecte professional. Per un costat, hi atribueix un intent per eliminar l'intrusisme i la competència; per un altre, la pretensió d'aconseguir una posició social més avantatjosa per als membres de la comunitat —en aquest sentit, es parla de *mobilitat social* (Larson, 1977), la qual era inconcebible en les teories estructuralistes—, i finalment es vol elevar la capacitat d'acció i de decisió sobre els assumptes que afecten el grup. Les professions volen potenciar al màxim el seu prestigi, els ingressos i l'autonomia pràctica actuant col·lectivament per tancar l'àmbit de la seua activitat i, a la fi, assegurar un monopoli.

Monopoli	La professió pretén reservar una parcel·la del mercat de serveis i els guanys que se'n puguin derivar per als que s'integren en el grup.
Privilegis	A través de la negociació en el mercat de serveis, la professió vol aconseguir millores socials per als seus membres.
Poder	La professió vol adquirir capacitat d'acció i decisió alhora que evitar la intromissió d'altres sectors per assegurar el monopoli i els privilegis que es deriven d'aquest i, si escau, potenciar-los.

Taula 3. Interessos de les professions en el procés de conformació i consolidació

En aquest progrés cap a la professionalització, el *coneixement* és la clau i l'element sustentador que pot augmentar la consideració i la reputació d'un grup. Per explicar-ho, resulta molt útil la descripció dinàmica que Max Weber presenta sobre l'estratificació de la societat en relació amb les qualificacions i la tècnica i el coneixement. Per a Weber (1978), el coneixement qualificat (i certificat, perquè puga gaudir del reconeixement públic) és, com el patrimoni, una *oportunitat d'ingressos* i Parkin (1971) atribueix a les professions la necessitat de maximitzar aquesta oportunitat a fi d'assegurar els beneficis comparatius de què gaudeixen els membres del col·lectiu. Cal veure que, en aquestes teories del segon període de la sociologia de les professions, la formació d'un grup professional té dos requisits i tan sols seria possible si, d'una banda, existeix un coneixement amb possibilitats d'aplicació pràctica en la societat moderna i, de l'altra, les operacions de mercat es corresponen amb l'estructura d'un mercat lliure que els ofereixi una àmplia gamma d'oportunitats d'actuació. En una obra més actual, també Fernández Enguita (2001) destaca el valor de la qualificació en la distribució del poder econòmic i l'equipara no tan sols amb el patrimoni sinó també amb l'autoritat (Fernández Enguita, 2001: 3):

Así como el desarrollo y la creciente importancia de la propiedad dieron lugar a la formación de un grupo con identidad e intereses propios —la burguesía—, y el de la autoridad hizo otro tanto —la burocracia—, también lo ha venido haciendo y lo hará aún más el de la cualificación —las profesiones.

Larson (1977, 1980, 1984, 1990) també entén la societat des d'aquesta perspectiva dinàmica i segueix la línia investigadora de Johnson (1972) quan treballa amb el nou significat del terme *professió*. Els estudis de Larson se centren en les ocupacions que han sabut organitzar-se per assolir el poder del mercat i en quina

estructura han adoptat per aconseguir-ho. Aquesta sociòloga s'insereix en les teories interaccionistes de l'escola sociològica de Chicago, però, a diferència de la majoria d'aquests teòrics, incorpora en els seus estudis el factor de poder, en relació al qual el seu posicionament beu de les aportacions de Marx, Weber i d'altres teòrics socials. Un altre element que cal destacar d'aquesta sociòloga és el pes empíric del seu estudi, on es tracta amb profunditat l'èxit de la medicina com a professió i es contrasta amb el fracàs relatiu dels enginyers nord-americans a través dels diversos reptes que els hi ha imposat la societat al llarg del temps.

Seguint el raonament weberian sobre les possibilitats d'ingressos de les ocupacions dedicades als serveis immaterials, Larson (1977) veu en el coneixement sobre el qual es fonamenten les professions el mitjà a través del qual aquestes entren en el mercat econòmic de la societat moderna (Larson, 1977: xvii):

Professionalization is thus an attempt to translate one order of scarce resources – special knowledge and skills – into another – social and economic rewards. To maintain scarcity implies a tendency to monopoly: monopoly of expertise in the market, monopoly of status in a system of stratification.

Això implica que les possibilitats d'acció social de la professió depenen íntegrament del coneixement, la moneda de canvi, i, també, del valor que hi assigna la societat. Així, el poder que atorga aquest recurs seria directament proporcional a les necessitats del públic —més o menys espontànies, induïdes o imposades, com veurem més endavant— i inversament proporcional a l'abundància d'oportunitats que tindria la societat per obtenir-lo. En aquestes circumstàncies, la possessió i el control d'aquest recurs de caire intel·lectual proporcionaria al grup professional el poder per sol·licitar a canvi a la resta de la societat recursos igualment preuats (remuneració dinerària, per exemple, però també influència o reconeixement que permetrien millores laborals i socials). El coneixement seria, doncs, una via d'accés al prestigi i, al seu torn, aquest faria créixer les possibilitats adquisitives. En un context molt diferent, com és l'Espanya de la dictadura, i amb uns interessos d'autodefensa del prestigi de la medicina, Peiró (1944: 349, citat a Martín Moreno i de Miguel, 1982: 59) veu en el reconeixement públic una retribució habitual i justa de les professions liberals, que, segons aquest autor, treballen amb un bé espiritual molt especial per la importància que demostra per a l'ésser humà:

[...] el cliente [...] no debe creer nunca que queda cancelada su deuda con el médico, que le ha devuelto la salud y conservado la vida, con la retribución económica que le da, pues no guardan proporción ni equivalencia con dicha retribución económica bienes espirituales de tan alta alcornia como son la vida y la salud, y por eso viene obligado a seguir dispensando a su médico las consideraciones y *honoros* que se deben a quien le ha hecho tan inestimables beneficios.

El coneixement és, per a aquests autors, un tret sustentador i així pensen generalment els sociòlegs, que comencen l'estudi de professions per la base epistemològica i per la delimitació d'un àmbit que segueix el model de coneixement racional, formal i científic (Murphy, 1988). De fet, alguns sociòlegs veuen en la sociologia de les professions una branca de la teoria del coneixement i d'altres defensen que les professions van ser possibles gràcies a l'emergència del coneixement com a ens sociocultural deslligat de les institucions del qual començava a dependre la societat, que va acceptar la distribució d'aquest coneixement en mans de particulars (Macdonald, 1995: 157).

Segons ens explica Gellner (1988), en les societats agràries i preagràries, el coneixement està fermament vinculat a una institució. Així, en un temps històricament distant de la societat occidental, el monarca constituïa la font de reglamentació de la vida social de la mateixa manera en què el clergat atresorava entre els murs monacals el coneixement sobre les lleis espirituals. Per contra, la societat moderna ja no acudeix als sistemes de raó institucionals per confirmar la veracitat del coneixement, sinó que, d'acord amb aquest autor, es fonamenta en la natura,¹⁰ la qual esdevé l'autèntic *referent cognitiu*. Així, institució i coneixement se separen, de manera que aquest últim esdevé un bé públic i autònom que la societat vol ampliar (Gellner, 1988: 129): «Modern society is the only society ever to live by, through and for continuous cognitive and economic growth». En aquestes circumstàncies, els individus tenen la possibilitat de desenvolupar àrees de coneixement que poden ser objecte d'especialització per part d'un col·lectiu particular de la societat. Aquest col·lectiu es converteix així en el rebost on la societat acudeix quan requereix aquest coneixement. La mateixa ànsia sistemàtica de coneixement

¹⁰ Gellner (1988: 51-52) relativitza aquesta afirmació quan diu que «a Nature independent of society cannot be avoided».

que va permetre aquesta especialització va derivar, en el vessant econòmic, en un mercat lliure i, gràcies a aquest, els col·lectius especialitzats van poder vendre els serveis que consistien en l'aplicació d'aquest coneixement.

Però no totes les ocupacions van especialitzar-se en aquest tipus de coneixement modern, com ja hem dit anteriorment. Així, el coneixement que sustenta les professions és d'una natura especial i, segons Murphy (1988), naix d'un procés de racionalització a partir de l'ànsia de coneixements. La definició que proposa Murphy és la que segueix (1988: 246-247):

The process of formal rationalization has generated a new type of knowledge, namely, the systematic, codified, generalized (which implied abstract) knowledge of the means of control (of nature and of humans). [...] This formally rational abstract utilitarian knowledge has resulted in new means of control (over nature and over other groups) and is a form of knowledge which is quantitatively and qualitatively different from the previous practical knowledge and the status-cultural knowledge.

Aquest coneixement, distingeix les professions d'altres ocupacions per la seva natura, que combina graus elevats d'*abstracció* i de *concreció* (Abbot, 1988: 102). L'*abstracció* és la que assegura la supervivència del grup (1988: 9, 30), però una manca d'equilibri amb coneixements pràctics faria perdre la confiança de la societat en el grup i s'entendria com a mer formalisme. En canvi, si el pes del grup ocupacional cau en l'altre extrem, també es perd credibilitat, s'interpreta que l'activitat és artesanal i no se li confereix cap tipus d'influència en la resta de la societat.

En la cerca de poder que pren com a base aquest coneixement especialitzat, podem identificar dues tendències en la teorització que fan els sociòlegs a partir de les diferents professions estudiades. D'una banda, tenim el cas en el qual diferents actors socials que posseeixen i apliquen una sèrie de coneixements per a oferir al mercat un conjunt de serveis s'agrupen i promouen l'estabilitat del servei i dels membres del grup (Macdonald, 1995: 10). Això no obstant, també es testimonia un procés invers, en el qual un grup aconsegueix el suport necessari per tancar un grup d'activitat tot i no tenir instruments fàctics que ho justifiquen (Abel, 1989: 18). Així, en aquest segon tipus d'agrupació, mancarien o bé uns coneixements especials que hi conferiren drets morals per ocupar-se de forma privilegiada d'un sector concret d'activitat o bé una necessitat real de l'activitat que desenvolupen.

Vist així (Abel, 1989), el grup ocupacional, en el camí cap a l'estatus de professió, hauria de crear la necessitat social de l'activitat que es troba sota el seu domini i mantenir la confiança del públic per assegurar la continuïtat dels beneficis comparatius que es deriven d'aquesta condició. Des d'aquest punt de vista, no seria ni tan sols necessari un àmbit de coneixement real o unes capacitats de desenvolupar l'activitat superiors a les d'altres sectors que concorren en l'activitat, sinó que tot seria una qüestió de voluntat pública i d'estratègia, ja que la necessitat i el coneixement són socialment negociables. En aquest sentit, les obres dedicades a la professió solen citar els estudis de Hughes (1963):

[I]n my own studies I passed from the false question 'Is this occupation a profession' to the more fundamental one 'what are the circumstances in which people in an occupation attempt to turn it into a profession and themselves into professional people?' [...]

Tant en un cas com en l'altre, una vegada aconseguit el control del coneixement aplicat, el grup professional gaudeix del monopoli¹¹ del recurs i pot començar polítiques per controlar-ne la difusió i dominar d'aquesta forma el mercat dels serveis basats en el coneixement amb el qual operen; una d'aquestes polítiques seria l'homogeneïtzació del coneixement i de les pràctiques dels professionals, delimitant fins i tot un espai normalitzat per a la creativitat (Larson, 1977: 41). En aquest punt, el grup, constituït ja amb solidesa, es troba en posició d'iniciar un diàleg amb la classe superior, la classe política, per aconseguir millores de gran abast. Serien les negociacions col·lectives que Cooper i altres (1987) anomenen *negociacions reguladores (regulative bargain)* i Macdonald prefereix denominar *estratègies legislatives* (Macdonald, 1995: 13). Amb aquestes negociacions s'intenta que l'estat proporcione un marc jurídic adequat per garantir l'autonomia i les possibilitats d'acció i control intragrupal de la professió en qüestió.

L'ens professional pot, així, controlar legítimament i també legalment l'accés al sector d'activitat i regular la competència, els seus i fins i tot el procés de treball.

¹¹ Alguns autors destaquen que tot i aquest concepte de monopoli ha atret molts sociòlegs de les professions, els estudis de les fonts primàries demostren que en el procés de professionalització aquesta etapa ocupa un espai molt petit (Halliday, 1987), per la qual cosa caldria relativitzar l'esperit monopolista de les professions que sembla impregnar els teòrics que adopten l'enfocament del *projecte professional*.

Per acabar de conformar aquest sistema d'exercici professional, s'estableixen programes de formació que constitueixen un filtre d'accés a la pràctica. D'una banda, aquestes mesures són possibles perquè el col·lectiu ha delimitat i controla en un sentit intel·lectual però també pràctic les destreses i els coneixements per desenvolupar amb la màxima eficàcia una pràctica que ja s'ha encarregat de perfilar amb precisió. De l'altra banda, la institució reguladora màxima, l'estat, hi ha conferit ja en aquest moment un marc en virtut del qual té dret a una exclusivitat limitada a certs casos inscrits en els supòsits bàsics (la Constitució, per exemple, reconeix als tribunals i a ningú més la tutela efectiva dels nostres drets) i també a decidir i perfilar altres assumptes relacionats directament amb l'exercici expert de les activitats corresponents al sector. De vegades, aquesta regulació arriba a imposar els serveis de professionals acreditats en certes circumstàncies, la qual cosa confereix un poder substancial al col·lectiu (pensem, per exemple, en els certificats mèdics *oficials* que es necessiten per a accedir a diverses institucions, com ara la funció pública).

En aquest sentit, des de les teoritzacions vinculades al concepte de *projecte*, les professions no serien molt diferents als gremis, tot i que s'hi adverteixen dues divergències essencials. En primer lloc, les professions estan basades en formes modernes de coneixement, mentre que els gremis protegeixen activitats artesanals. Aquesta modernitat del coneixement rau, segons Polanyi, en una natura científica, que es combina amb l'existència del mercat lliure (Polanyi, 1957). L'altra divergència respecte als gremis és que l'autoritat conferida a les professions deriva de les necessitats de les classes dominants (tot i que el funcionalisme hi veu necessitats de la societat en conjunt), com serien els polítics o els líders empresarials.

Les raons que porten a les classes dominants a requerir l'existència de professions rau, paradoxalment, en un caire inestable de les activitats que duen a terme. D'una banda, no existeix una professió política, perquè la fluctuació de la voluntat social provoca una gran inestabilitat que no permet que una persona iniciï la carrera política i la continue amb el temps suficient per adquirir els coneixements necessaris per dirigir un estat. Així, els líders polítics no tenen una formació sòlida en aquests assumptes i necessiten saber a quins grups confiar els serveis que requereixen. D'altra banda, els empresaris s'especialitzen en un sector per despuntar-hi i això fa que no puguin ocupar-se dels diversos àmbits involucrats en l'activitat empresarial, per la qual cosa sol·liciten els serveis d'altres persones que ja s'han

especialitzat en els diversos sectors d'activitat i coneixement (experts jurídics, financers, científics, etc.).

1.1.2.3. Programes de professionalització

En aquest procés de professionalització, Abel (1989: 18-19) identifica una sèrie de patrons comuns a situacions diverses i parla d'un programa d'acció que es basa en tres estratègies: (1) la institucionalització del coneixement, (2) el control de l'accés i (3) l'exercici de l'exclusivitat en el sector ocupacional. En primer lloc, les professions creen associacions i comissions que atorguen l'acreditació per a l'exercici de l'activitat i defineixen la conducta ortodoxa per condemnar les pràctiques herètiques. Aquestes associacions intenten impregnar-se del prestigi de l'acadèmia (Abel, *op. cit.*, parla especialment de les ciències experimentals) fent que la universitat s'encarregue de la formació dels nous professionals. Així mateix, es dissenyen rituals d'iniciació elaborats (exàmens d'accés, credencials professionals, títols, etc.) a fi de simbolitzar que els que exerceixen l'activitat formen part d'un grup selecte d'experts professionals. En aquest sentit, hem de referir-nos al concepte de *license* de Hughes (1971: 287 i s.), segons el qual, la institucionalització del coneixement tan sols seria possible si s'aconsegueixen posar en pràctica dos mecanismes: la *licència* i el *mandat*.¹²

D'una banda, la *licència* és el dret que s'atribueix a certes persones i que els faculta per exercir en exclusiva treballs que sol·liciten uns coneixements especials. A aquest respecte, Martín Moreno i de Miguel (1982: 27) i també Fernández Enguita (2001) ens fan notar el parentiu i la relació d'aquests termes amb la "licenciatura" que dona dret a unes vies professionals determinades i les "facultats" que atorguen aquella titulació. D'altra banda, el *mandat* seria la regulació de l'activitat que exerceixen i la determinació de les pràctiques correctes envers els clients i els col·legues (Dingwall, 1983: 5).

Això no obstant, com ja apuntàvem abans, el coneixement expert no seria, d'acord amb Abel (1989) una condició *sine qua non*, a diferència d'altres postulats com els de Larson (1977) o Macdonald (1995), ja que tot l'exposat podria

¹² Quant a la traducció d'aquests termes, vegeu l'annex.

aconseguir-se sense la preexistència d'aquest. De tota manera, tard o d'hora s'hauria de crear el coneixement per esperonar la demanda de serveis. És més, una vegada creada la demanda seria necessari estimular la producció de coneixements nous per evitar que les tasques acaben sent rutinàries i el consumidor s'autosatisfaça les necessitats corresponents al sector dominat per la professió (pensem, per exemple, en un canvi d'oli i en els sistemes electrònics que han desenvolupat alguns fabricants perquè aquest canvi no es pugui fer fora dels tallers amb concessió del fabricant). Aplicant-ho al cas del dret, Sutton (2001: 229) explica:

The formation of a closed professional “community,” affiliation with universities, and internal specialization encourage the development of new knowledge (or at least an esoteric language) that is constantly out of reach of the lay consumer.

Com a progrés d'aquesta primera mesura, autors com Berlant (1975), Parry i Parry (1976) o Macdonald (1989, 1995) apunten que, tot i ser indiscutiblement important, la certificació del coneixement es guanya la confiança dels clients (que fa que vulguen rebre els serveis dels professionals) fins a cert punt. Més enllà (Macdonald, 1995: 30-31):

[T]rust becomes extremely important and trust will be accorded to those whose outward appearance and manner fits in with the socially accepted standards of repute and respectability.

Com a segon bloc de mesures de professionalització, les estratègies de control de l'accés al sector consisteixen en l'aplicació de mesures que permeten la selecció dels aspirants a professionals per criteris d'allò més diversos. Abel (1989: 20-24), per exemple, reprèn els postulats de Parkin (1971) i detecta en l'estudi dels advocats nord-americans una restricció de procedència social (*social closure*) on imperen criteris d'ètnia o de gènere. A fi d'aconseguir el tancament, s'instauren rituals de socialització llargs i cars que descoratgen l'entrada de certs sectors socials o d'individus que manquen o presenten certs valors. Així, la necessitat de diners impediria a una persona entrar en un llarg i intens període de formació universitària on compaginar l'activitat estudiantil amb un treball que proporcionara ingressos allargaria excessivament aquest cicle, després del qual seria necessari un període d'aprenentatge *in situ*, per la qual cosa accedir a la professió jurídica seria una possibilitat molt remota per a persones de classe baixa. En qualsevol cas, encara que

algú de les classes menystingudes aconseguira entrar en el cicle de formació institucional, uns programes homogenis (tant els continguts dels estudis com la interacció amb altres estudiants) farien desaparèixer qualsevol resta de trets excessivament diferenciadors en els seleccionats. D'altra banda, també es controla que aquests sistemes de formació no poduïsquen un nombre excessiu de professionals (més dels que podria absorbir el mercat) a través de la limitació del nombre de places formatives a què es poden accedir i, fins i tot, la manipulació del sistema d'acreditació, que seria més sever en cas que es necessitara reduir la promoció de professionals en un període determinat.

Un concepte molt interessant que supera la visió eufuncionista i també el concepte de monopoli és la noció de «*jurisdiction*» que presenta Abbot (1988: 20-33).¹³ Aquest parla d'un territori delimitat de pràctica fonamentat en una parcel·la de coneixement abstracte en el qual els professionals aconseguixen, a través d'un treball cultural (Abbot, 1988: 30), el reconeixement de la competència pròpia defensant l'exclusivitat del dret a exercir de forma estable una activitat determinada. Aquesta exclusivitat estaria directament relacionada amb la natura del treball, determinada per la divisió laboral (respecte a d'altres professions però també internament) i per les col·lisions jurisdiccionals amb altres ocupacions (Abbot, 1988: 20):

The central phenomenon of professional life is thus the link between a profession and its work, a link I shall call jurisdiction. To analyse professional development is to analyse how this link is created in work, how it is anchored in formal and informal social structure and how the interplay of jurisdictional links between the professions determines the history of the individual professions.

En l'estudi d'Abbot es construeix un autèntic *sistema de professions*. Abbot agafa tres casos extrems d'ocupacions basades en el coneixement (*expert occupations*) —informació, dret i problemes personals¹⁴— i després d'oferir caracteritzacions dels diferents àmbits deixa al lector (la societat) la decisió sobre l'èxit o el fracàs dels

¹³ La traducció de *jurisdiction* presenta alguns problemes. Les diverses opcions serien competència, jurisdicció, territori o fur. L'ús que se'n fa en sociologia escrita en català i espanyol ens ha empès a adoptar el calc *jurisdicció* (vegeu l'annex).

projectes professionals corresponents. Aprofundint en el concepte, Abbot ens diu també que, quan és possible, la professió intenta eixamplar aquesta jurisdicció per tal d'oferir més possibilitats als seus membres i, alhora, aconseguir més influència en el conjunt de la societat.¹⁵ En aquesta línia, Abbot (1988: 2) afirma que aquesta lluita ha estat un fet fonamental en la vida de les professions fins al punt que «[i]t is the history of jurisdictional disputes that is the real, the determining history of professions». Naturalment, tant la imposició d'una exclusivitat sobre la pràctica com l'expansió eventual requereixen un marc legal que ho permeta, i aquest seria l'element decisor en les disputes interprofessionals, per la qual cosa la relació de servei amb les classes dominants i la influència sobre aquestes seria una eina de gran valor i determinaria la professió vencedora.

El que s'aconsegueix amb aquestes dues darreres estratègies és el que interaccionistes, weberians i neoweberians qualifiquen de *monopoli*. Així, com ja hem vist, mentre que els funcionalistes parlaven d'una *autonomia* que es relaciona amb una potestat per autoregular-se, aquells afirmen que aquests darrers conceptes descriuen la realitat d'una forma ingènua i que, de fet, són causa i efecte de la capacitat d'una professió d'imposar un monopoli en un servei determinat. Això no obstant, els estudis més recents atribueixen a aquest concepte de *monopoli* una càrrega ideològica igualment intensa i plantegen com a oposició la utilitat que la distribució professional té per als estats i les economies (que ja hi adscriu Smith, 1776), que no s'ha vist reduïda en absolut per les denúncies a aquesta activitat monopolitzadora. Freidson (2001) afirma que, per contra, el que sí s'ha vist reduït és la independència ètica de les professions i, en conseqüència, també la capacitat de resistir l'ús mercantilista del coneixement en la recerca de beneficis i de defensar la distribució dels serveis a tots els sectors que el necessiten. Des d'aquesta perspectiva, llavors, es tornaria d'esquitllada a l'eufunció de les professions, però cal filtrar aquesta idea a través del context des del qual es manifesta. En concret, parlem de la nacionalitat nord-americana de Freidson i del sistema mèdic privat en què fonamenta

¹⁴ En aquestes professions, que Abbot (1988) tracta en el desè capítol, s'inclourien la religió, la psiquiatria, la psicologia i el treball social.

¹⁵ Abans citàvem l'estudi econòmic de Smith (1776), en el qual afirma que el mercat imposa límits a l'expansió professional, però altres veus, com ara Illich (1973), asseguren que l'expansió és il·limitada.

part del seu estudi, que emparat en la influència de les classes dominants gaudeix dels recursos per desenvolupar contínuament un coneixement nou com a mitjà per obtenir reconeixement, autonomia i recursos professionals alhora que nega l'assistència a qui no pot permetre-s'ho econòmicament.

Comptat i debatut, per seguir les estratègies que identifica el corrent neoweberia, es requereix el permís (o la inactivitat oportuna) del govern, ja que aquest pot blocar la delimitació d'una jurisdicció i tolerar o oposar-se a les fronteres que la demarquen. A més a més, aquesta jurisdicció és la que fa possibles els mecanismes de restricció de la procedència social que identifica Abel (1989), per la qual cosa podem dir, en definitiva, que la professionalització constitueix un projecte polític (Sutton, 2001: 230).

Tot i que en les tendències sociològiques que accentuen l'acció social no es concedeix tanta importància a la capacitat d'autoregulació, aquesta es veu com una característica que ocupa un lloc transversal en les teoritzacions de la professionalització. Per això creiem necessari extraure la relació de diversos autors amb aquesta idea per veure quina seria l'evolució d'aquesta noció funcionalista. Tot seguit ens basarem principalment en Freidson (1988) per explicar l'autoregulació de les professions vista des d'una perspectiva interaccionista.

D'acord amb l'anàlisi de Freidson (1988, 1994, 2001) de diversos casos de professionalisme i professionalització en l'àmbit de la medicina, majoritàriament, les professions han de reclamar l'autonomia respecte a altres forces de poder, lluitar per aconseguir-la i guanyar-la. Això, tanmateix, requereix ajuda externa i, en aquest moment, els professionals han d'establir vincles amb sectors que disposen de poder social fàctic a fi d'assentar les bases de la professió en una sèrie de contextos que nosaltres distribuïrem en els marcs jurídic, conceptual i social. Els sectors dominants en aquests àmbits són, d'una banda, els poders públics, és a dir, la classe política que regula en l'exercici de l'activitat legislativa les possibilitats d'acció i els marges de consecució, defensa i imposició dels interessos del sector.

D'altra banda, tenim el marc conceptual que ofereix bases considerades acceptadament objectives (Macdonald, 1995: 8 parla en aquest sentit de social reality) per a la defensa argumentada dels interessos del grup i que està representat pels acadèmics dedicats a l'estudi teòric, descriptiu i aplicat d'una diversitat de temes relacionats amb la professió. En aquest sentit, cal recordar que aquest marc és la font

principal a la qual s'acudeix a l'hora de determinar els llindars del domini de la professió, amb finalitats especialment jurídiques, però també la reserva de coneixement que ofereix als professionals les bases per aduir la validesa universal de la seua actuació pública:

While they may in some circumstances extend this well beyond their particular domain, they typically use it to define the standards by which their competence will be judged and the extent to which the laity enter their domain. (Macdonald, 1995: 8)

Per últim, els grups que incidiran en el marc social són força més variats i canvien d'acord amb la natura de la professió. Això no obstant, els mitjans de comunicació serien un sector amb molta influència, combinats amb la repercussió pública de la reglamentació jurídica i la fonamentació conceptual. Altres grups variables serien sectors professionals que hi tenen relació laboral, com a clients, proveïdors o complements en la cadena de producció. Per a Macdonald (1995: 16):

Professions [...] are competing in a market place where they may or may not impinge on each other and where they also compete, conflict and collaborate, in a quite non-systematic way with non-professionals, with their clients and with the state.

Aquesta darrera batalla, si se'm permet l'expressió, deriva en la consecució (si escau) d'una posició social estable i respectable, és a dir, poderosa per als professionals. Una vegada travessats aquests passos, la professió, amb un nínxol propi en el sistema social, pot independitzar-se de l'elit que ha promogut l'estatus social de què ja gaudeix. Veiem en aquest procés que la reflexió que Burrage (1988) fa per a la professió jurídica s'adiu molt a les bases que ofereix Freidson (*vid supra*) en estudis amb professionals de la medicina:

In my judgement, four goals have been constant and preeminent in the history of the legal profession, or at least of those I am concerned with here. First, lawyers have sought to control admission to, and training for legal practice. Second, they have tried to demarcate and protect jurisdiction within which they alone are entitled to practice. Third, they have tried to impose their own rules of etiquette, ethics or practice on one another. Finally, they have tried to defend, and if possible enhance their status. (Burrage, 1988: 228)

En la darrera etapa de constitució, un element clau és el prestigi. La natura intangible dels béns fa que l'intercanvi dels serveis que produeixen els professionals

tinga unes característiques diferenciadores respecte a serveis de caire material. Per dir-ho d'alguna manera, no podem saber del cert que el que ens recepta el metge no ens matarà o que el notari no ens deixa desprotegits davant tercers en una compravenda. Així, en l'intercanvi de natura professional, la confiança del comprador té una influència cabdal en les oportunitats d'acció laboral (Macdonald, 1995: 30) i tot el que tinga repercussió en aquest crèdit que atorga voluntàriament el client esdevé un aspecte essencial de la vida professional. D'una banda, l'acreditació de coneixements seria un mitjà institucionalitzat per accedir a la confiança del públic, però també es recull en la bibliografia consultada la importància d'una aparença professional, que canvia segons els sectors i les cultures.

Un estudi en què el prestigi esdevé un element central és el de Martín Moreno i de Miguel (1982). Aquests sociòlegs distingeixen, d'una banda, la ideologia del professionalisme i, de l'altra, el prestigi. El primer d'aquests factors seria l'ús que les professions fan de les característiques associades a les professions per augmentar la liberalitat i la dignitat amb què poden exercir les funcions que hi pertoquen; el segon factor, en canvi, tindria a veure exclusivament amb el que pensen els altres grups de les diferents activitats professionals. El que aquests autors anomenem *ideologia del professionalisme* seria una assimilació i adaptació que fan les diferents comunitats professionals del projecte de professionalització weberiana i neoweberiana que, al seu torn, deriva del model de professionalitat que oferien teòrics anteriors a Larson (especialment, 1977). En aquest sentit, els grups veuen el model sociològicament definit com una essència de les professions i l'utilitzen per justificar els privilegis de què gaudeixen. D'una altra banda, el prestigi seria per a aquests autors la consideració que la societat té respecte als grups professionals, de forma que queda reduït semànticament a la reputació. Aquest concepte, en l'obra de Martín Moreno i de Miguel (1982: 75 i s.), es vincula amb una selecció primer social i després acadèmica que dóna com a resultat una *carrera*, en el sentit anglòfon de formació i exercici laboral, que s'inicia amb el naixement (una condició relativitzada per la mobilitat social que caracteritza l'època postindustrial), la qual afavoreix la preservació d'una elit davant la massificació de l'educació superior i la proliferació de llicenciats.

Creiem que per als nostres objectius serà força més productiu tractar les dues qüestions de forma combinada, de manera que en el que segueix ens fonamentarem

en aquests autors per explicar el prestigi professional, que a diferència d'aquests, entenem com la influència que s'aconsegueix a través de la coherència entre el que una societat valora positivament i la reputació del grup. En l'exposició, tractarem aquests set punts que plantegen els mateixos autors (Martín Moreno i de Miguel, 1982):

1. necessitat de preparació especial;
2. posició social i econòmica alta;
3. controls endògens de la professió;
4. monopoli d'una activitat econòmica;
5. principis aristocràtics de conducta;
6. cultura professional idealitzada;
7. irresponsabilitat davant els clients.

NECESSITAT DE PREPARACIÓ ESPECIAL

En primer lloc, es destaca una necessitat de preparació especial. Segons Freidson (1986 *b*: 4), «there is a tendency for prestige and respect to be given to formal knowledge by those who lack it» i també altres autors, com el mateix Weber (1978) o Fernández Enguita (2001), convenen a defensar la relació entre coneixement i prestigi. Tanmateix, és interessant observar que, a diferència d'aquests, Martín Moreno i de Miguel (1982: 53 i s.) no entenen que el prestigi dels col·lectius vinga determinat pel domini tècnic de les tasques associades amb el desenvolupament de les activitats corresponents ni per l'abstracció del coneixement que les sustenta, ni tan sols per la certificació d'aquests coneixements. Per oposar-se a aquesta idea, es fonamenten en alguns estudis de professions espanyoles per dir que sovint el corpus científic que sustenta una professió és molt reduït, que una gran part dels coneixements que s'aprenen en els processos de formació no s'actualitzen després en l'exercici pràctic de la professió i que d'altres perfils, sense la formació institucionalment requerida, són igualment capaços de dur a terme les mateixes activitats (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 55-56). En aquesta línia, Macdonald (1995) ens diu que el prestigi no és resultat de l'especialització del coneixement, sinó d'una política professional reeixida (1995: 10): «[social mobility and market control] are not straightforward reflections of skill, expertise or ethical standards. They are the outcome of 'the professional project' [...].»

Això no obstant, el fet que els professionals vinguen de famílies de professionals, els porta a pensar en l'ajuda formativa que poden rebre a les respectives llars com un element afavoridor de la superació dels obstacles habituals per arribar a exercir. Juntament amb l'ajuda educativa, aquests autors remetent a altres factors que veurem posteriorment (cartera de clients, posició econòmica, etc.).

POSICIÓ SOCIAL I ECONÒMICA ALTA

El segon ítem d'interès en termes de prestigi és una posició social i econòmica alta. A aquest respecte, Johnson (1972: 59) diria que no és la tècnica ni l'abstracció, sinó el sentit comú unit a l'habilitat i les oportunitats per interrelacionar-se el que permet a alguns professionals establir-se en les capes més altes de la societat «especialment en un país com Espanya en donde la ciencia es un valor secundario» (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 55). És destacable que la utilitat atribuïda a una professió no es corresponga amb els nivells retributius i que les professions més útils no siguin freqüentment les que gaudeixen dels millors ingressos econòmics.

En canvi, Martín Moreno i de Miguel (1982: 94) semblen demostrar amb índexs estadístics que la percepció d'utilitat d'una professió és directament proporcional al prestigi que s'hi atribueix. Des de la perspectiva dels professionals en potència, la posició social dels que segueixen una carrera determinada és un factor decisiu (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 81) i, a aquest respecte, les raons que s'addueixen per triar un futur laboral determinat solen ser més vocacionals (esperit d'ajuda a la societat) que en casos de professions com són òptics, topògrafs o educadors socials. També esdevé decisiu la posició social i econòmica dels professionals en la transmissió de la professió pròpia als descendents, ja que, entre d'altres qüestions, els estrats econòmicament avantatjats ofereixen millors recursos de formació als seus fills (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 101).

Pel que fa a aquesta característica, una qüestió que s'esgrimeix sovint des de posicionaments weberians i marxistes és la relació entre les professions i les classes socials des del punt de vista de l'estratificació de la societat. Així, l'obertura social que acompanya el canvi a una societat moderna, industrial, capitalista i mercantilista implica la desaparició de conceptes de divisió social com són les castes o els estaments. Tanmateix, aquesta obertura i mobilitat fan que les relacions que determinen la posició de les diferents classes siguin molt més complexes i que la

sociologia haja tingut bastants més dificultats a l'hora d'establir una definició de les diferents classes. Les teories marxistes parlen de la classe proletària en oposició a la classe empresària, que posseeix el capital i els mitjans de producció. Les weberianes, en canvi, interposen entre aquestes un sector intermedi de serveis basats en el coneixements. En qualsevol cas, una de les característiques comunes és la desigualtat que l'existència de classes provoca entre els diferents membres de la societat respecte a les possibilitats d'accés als recursos i a les formes de poder (els dos elements que utilitza Bourdieu, 1973, per a oferir una definició integradora del capital). Així doncs, els actors socials intercanvien aquests recursos en la mesura de les seues possibilitats i, d'acord amb les postures marxistes, lluiten per obtenir-los (Bourdieu, 1988):

Hay tantos intereses como campos, entendidos éstos como espacios de actuación configurados a lo largo de la historia junto con sus instituciones específicas y las leyes de funcionamiento que les son propias [...], hay tantas formas de trabajo como campos y debemos considerar las actividades mundanas del aristócrata, o las actividades religiosas del sacerdote o del rabino, como formas específicas de trabajo orientadas a la conservación o al incremento de formas específicas de capital.

En aquest sentit, ens interessa també que dins mateix de la classe *serveis*, s'estableixen diferents *classes* de professions. Així, cal establir també distincions entre les mateixes professions i Weber (1978) proposa que aquestes es definisquen atenent a tres criteris, que serien els factors econòmics, socials i de poder. Aquesta proposta trobaria un bon complement en Bourdieu (1984), que afirma que la condició social d'una professió es determina a partir de les relacions que estableix amb altres grups que formen el conjunt de referència (la cultura local), és a dir, a l'espai que ocupen.

CONTROLS ENDÒGENS DE LA PROFESSIÓ

En tercer lloc, els controls que s'apliquen a la professió provenen d'aquesta i qualsevol altra font de fiscalització provoca el rebuig i la resistència, no tan sols per raons objectives sinó pel sentiment d'independència, associat al de vocació, que presenten els professionals. Per a Martín Moreno i de Miguel (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 57), el principi de solidaritat professional que veiem en el model de professionalisme esdevé, amb la ideologia de les professions, un suport per a la

distinció entre llecs i especialistes i que els atorga una mena de fur propi que evita que entren *de facto* en la jurisdicció única de l'Estat. La resistència als controls esdevé una protecció de prestigi i, per ratificar-ho, els autors citen les paraules d'un metge il·lustre (Marañón, 1952: 24): «la Medicina vive [...] gracias a su prestigio, al mito de su eficacia». Així, l'absència de control de part de les institucions però també del públic es veu en l'absència de negociacions pel preu dels serveis professionals (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 58), tot i que també s'assegura així la llibertat d'elecció del professional per part del client (1982: 61). Fins i tot l'acceptació col·lectiva d'un codi deontològic es veu com un mitjà per augmentar l'opacitat de la professió, ja que la confidencialitat que imposa aquest codi pot ser també una arma davant d'inspeccions fiscals o judicials (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 62). Des de posicionaments weberians, Abel (1989) tracta en el capítol setè el funcionament dels codis de pràctiques ètiques com a instruments per protegir el monopoli de la professió i legitimar-lo davant l'opinió pública, alhora que defensa els professionals de les crítiques que reben des d'altres sectors de la societat.

MONOPOLI D'UNA ACTIVITAT ECONÒMICA

En quart lloc, també el monopoli d'una activitat i d'altres privilegis corporatius afavoreixen el prestigi, i els interessos de la professió. En moltes professions, el monopoli és un fet que s'aconsegueix a través de diverses reglamentacions i controls, com són l'exercici exclusiu per part dels professionals col·legiats o les oposicions. Tanmateix, no és estrany que l'opinió pública sospite de les traves que es troben per entrar en el mercat professional (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 61) i que serveixen per mantenir l'escassetat de professionals que permeta assegurar també l'escassetat del servei i l'elitisme (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 62, 85-86). Parkin ho exposa d'aquesta manera (Parkin, 1971: 212):

[P]ositions which rank high in expertise generally attempt to maintain or enhance their scarcity, and thus their reward power by various institutional means [...] it is no simple matter for an occupation to restrict its supply in this way.

Aquesta elit, però, no la conformen en el cas espanyol tots els llicenciats, sinó tan sols els que no entren a formar part de l'estructura com a assalariats i treballen per compte propi com a professionals independents. Així, aquests autors separen

nítidament el *títol*, que tindrien tots els llicenciats, de la *posició*, de la qual tan sols gaudirien els professionals, tot i que continuen considerant el primer un prerequisit per a la segona. D'aquesta manera, la titulació de grau superior no és la que separa els grups de llecs i experts, la qual cosa explicaria per què l'augment de llicenciats en la societat espanyola no ha produït el declivi de les elits (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 77-78). Pensem, per exemple, en un llicenciat en dret, que podria ser advocat o notari en cas d'agafar aquesta via, però que podria no dedicar-se a cap activitat per a la qual s'ha preparat inicialment a la universitat o agafar un itinerari amb poca consideració social o un grau baix de requeriments tècnics o cognitius. També podem veure, però, relacions més estretes entre títols i posicions en l'actualitat del nostre estat i, així, diverses titulacions prepararien per a l'exercici de les activitats d'un sol monopoli (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 78-79).

PRINCIPIIS ARISTOCRÀTICS DE CONDUCTA

El cinquè grup de característiques relacionades amb el prestigi són els principis aristocràtics de conducta i de distinció. L'origen d'aquesta visió sembla que es remunta a la gènesi mateixa de les professions. Segons Larson (1977: 66), a més de col·laborar en els processos pels quals s'origina la divisió del treball de la societat moderna, la formació de les professions va provocar també un canvi ideològic que va comportar l'abandó de les estructures jeràrquiques de l'Antic Règim. Les professions proposaven a canvi un altre model d'aristocràcia impregnada de valors nous (Larson, 1977: 66):

[I]n the process of securing a market, the professions variously incorporated ideological supports connected with the anti-market' structures of stratification. These pre-industrial structures provided both models of gentility toward which nineteenth-century professional men aspired and images which legitimized status inequality. Because these models evoked legitimizing notions of disinterestedness and noblesse oblige, they helped to guarantee on the market the professions' ethicality.

Tanmateix, la visió de Martín Moreno i de Miguel (1982: 61) és que la ideologia del professionalisme és un intent per fer renàixer un sistema estamental que situe aquests col·lectius en un lloc jeràrquic còmode i separat dels constrenyiments i obligacions que afecten la resta de treballadors (treballadors manuals). En aquest sentit, la posició es guanya per qualitats que se suposen inherents a l'activitat

professional, com és la idea de servei a la comunitat i la respectabilitat, el grau d'especialització tècnica i de coneixements o el desinterès per passions humanes com la fama i la fortuna (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 53-73). Això no obstant, en l'estudi de l'activitat professional, molts fets contradiuen aquestes qualitats. Contra la idea de servei a la comunitat, afirmacions com les que citen aquests autors (1982: 58) en la línia d'aquesta: «siendo atentos con el enfermo nuestra clientela aumentará y seremos más consultados». Contra el grau de coneixements especialitzats, trobem el desprestigi de la ciència que Martín Moreno i de Miguel (1982: 55) atribueixen a la societat espanyola o que també comenta Johnson (1972: 59). Contra l'exercici desinteressat, el poder adquisitiu i sovint un poder fàctic es vinculen estretament amb els professionals, especialment els de més anomenada (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 58). De fet, sovint es diu dels serveis professionals que són impagables i que la retribució dinerària no és una contraprestació suficient i s'ha de completar amb consideracions de caire social, com és el prestigi (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 59). Aquests autors, tanmateix, també destaquen el cas cada vegada més infreqüent en què el professional dispensa els seus serveis als necessitats sense cap compensació econòmica (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 59).

Una altra qüestió que Martín Moreno i de Miguel (1982: 60) destaquen en aquest sentit són les pràctiques imposades des de la professió mateixa en contra de certes activitats mercantilistes com són els anuncis, els descomptes, les rebaixes, etc. Gol Jaen i Marcos (1980: 57) ho expliquen com un mecanisme que assegura l'atracció dels clients cap al professional i el prestigi corresponent que hi atribueix. En aquests principis aristocràtics sembla incloure's també la relativa heretabilitat de les professions que ens indica que els fills solen seguir la professió dels pares en un percentatge alt si aquests exerceixen professions liberals, sense variacions significatives als nivells retributius o a la posició social (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 97).

CULTURA PROFESSIONAL IDEALITZADA

En sisè lloc, la cultura professional queda idealitzada tant per als professionals com per al públic. Basant-se en la bibliografia que els professionals produeixen sobre les professions pròpies, Martín Moreno i de Miguel (1982) conclouen que les professions clàssiques tendeixen a veure's com a peces essencials de la societat, com

a comunitats carregades de valors positius d'altruisme i de vocació. Fins i tot, fan un repàs (Martín Moreno i de Miguel, 1982:63-73) a l'ús de metàfores religioses en la descripció de les funcions pròpies del col·lectiu on les diverses professions s'autoidentifiquen amb sacerdots, dels quals remarquen les qualitats humanes i la capacitat d'entrega i sacrifici de les vides personals. Per a aquests sociòlegs (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 62), aquestes lloances a l'activitat pròpia serveixen per dissimular la falta de distincions objectives entre les professions liberals clàssiques i d'altres més modernes que podrien minar la consideració (potser fins i tot veneració) social i econòmica que se'ls concedeix. Brown (1992: 18), en un estudi dedicat a la psicologia, ho exposa d'aquesta forma:

[E]ach succeeding generation, and each new group of would-be professionals, used the examples of history in order to define, organize, and publicize their own particular expertise and cultural authority. In successive generations of would-be professionals, the language of predecessors became [...] ready-made and usable tradition.

IRRESPONSABILITAT DAVANT ELS CLIENTS

Finalment, els professionals presenten una certa irresponsabilitat davant els clients dels seus serveis. Partint de la creença que, com a reparadors de problemes humans, haurien de dispensar actes facultatius únics i irrepetibles, aquests autors (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 56) critiquen que el treball que duen a terme en la realitat es conforma de rutines i tradicions que consagren pràctiques conegudes i figures venerables i neguen o aïllen la innovació. Des d'aquesta postura, plantegen que sovint és més important la posició de la comunitat d'especialistes en l'entorn social que el problema humà, per la qual cosa la tècnica tendeix a exaltar-se d'una forma mística (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 56): "La operación quirúrgica fue un éxito, aunque el paciente falleció".

Aquesta afirmació troba paral·lelismes copsadors amb la descripció que Gellner (1988: 50 i s.) ens ofereix respecte a la importància comparativa de la veritat (per a ell, *natura*) i la fidelitat a les normes dels grups en la subsistència d'aquests. A diferència de les societats modernes, les anteriors basen la supervivència pròpia en la cohesió del grup a l'ortodòxia i, en aquesta ortodòxia, el coneixement que es rep i es transmet és central, de manera que qüestionar-lo suposaria un atemptat a la unitat i a

la força del grup. En aquest sentit, el professional ha de vigilar més per la reputació davant els col·legues, ja que (Gellner, 1988: 93) «[p]olitical sanctions may silence him if doctrinal ones fail to do so».

Els grups professionals utilitzen les diferents característiques associades en aquesta distribució com a proclames ideològiques que propicien el suport de la societat als privilegis del col·lectiu (Freidson, 1988). Així s'assegura el sistema que els afavoreix, es convenç el públic i també el mateix professional que arriba de nou a l'agrupació. Aquesta és la visió que traspuja la manera en què Martín Moreno i de Miguel (1982: 55) defineixen professió:

[P]rofesiones son las ocupaciones que se organizan con éxito de tal modo que logran convencer a la gente de que su trabajo y las condiciones del mismo lo deben decidir ellas mismas.

Per a Larson (1977: 66), l'element *prestigi* també constitueix una peça essencial del triomf social d'una professió i aquesta sociòloga n'estructura la caracterització entorn de tres variables:

1. Independència o dependència del prestigi respecte a la posició que ocupa el grup professional en el mercat.
2. Caire tradicional o modern del prestigi.
3. Definició autonòmica o heterònoma del prestigi.

	<i>Prestigi independent</i>	<i>Prestigi dependent</i>
I. Independent del mercat professional		
Procedència tradicional	Educació aristocràtica o liberal. (Arrelada institucionalment en òrgans corporatius com els col·legis, ens acadèmics o universitats <i>antigues</i>)	Característiques aristocràtiques o senyorials (<i>noblesa obliga</i>). Arrelat estructuralment en elits <i>aristocràtiques</i> o <i>antigues</i>)
Procedència moderna	Formació i avaluació sistemàtiques. (Arrelat institucionalment en escoles professionals i universitats <i>modernes</i> .)	Registres, permisos. (Arrelat institucionalment en l'estat.)
II. Dependent d'un mercat professional consolidat		

	Exclusivitat cognitiva. (Arrelat institucionalment en associacions professionals, universitats modernes.)	Ingressos més alts i més prestigi que la majoria d'altres ocupacions. Relació amb el poder <i>extraprofessional</i> . (Arrelat institucionalment en corporacions estatals i universitats.)
--	---	--

Taula 4. Procedència del prestigi professional (Larson, 1977: 68)

En primer lloc, per poder entendre aquesta classificació hem de situar l'estudi en el context nord-americà. Així, en el cas de professions arrelades en les altes esferes de la societat que han aconseguit proveir-se d'una regulació completa, el prestigi l'imposen els professionals mateixos i n'asseguren la pervivència amb tendències conservadores, per la qual cosa es pot dir que es de caire tradicional. Aquestes professions poden permetre's no entrar en el joc del mercat capitalista i conservar així i tot una posició social avantatjosa. També poden assegurar-se el prestigi, segons Larson (1977), les professions que compten per a la formació dels practicants amb centres educatius amb menys solera que ofereixen una educació moderna especialitzada. En canvi, les professions que exerceixen les elits sense cap relació directa amb les universitats han de confiar el prestigi a altres sectors. La versió moderna d'aquesta mena de prestigi seria el que posseeixen les professions per a les quals es requereix una llicència de caire estatal però que tampoc no tenen cap vinculació directa amb les universitats. Finalment, tindriem casos on les professions depenen íntegrament del mercat, en termes de prestigi, i que podrien controlar el seu valor social si tenen un domini exclusiu sobre un camp de coneixement o que dependrien d'altres si el prestigi està vinculat als ingressos que reporta l'activitat.

S'observa que tant els funcionalistes com els neoweberians identifiquen en les professions una funció auxiliar i un coneixement especialitzat. Això no obstant, els funcionalistes hi veuen una utilitat objectiva que naix del procés mateix de modernització de la societat. Weber i els sociòlegs que ha influït, per contra, entén que aquests conceptes estan socialment construïts i que són, en conseqüència, negociables, per la qual cosa hi ha una acció constant d'uns sectors sobre els altres a

fi de mantenir o guanyar els beneficis que comporta la professionalització (Macdonald, 1995: 16):

Larson's emphasis on the 'professional project' carries with it the explicit expectation of an endless effort on the part of an occupation to defend, maintain and improve its position.

No falten els autors que han anunciat la mort de les professions (Hall, 1983). L'abundància d'aquestes asseveracions ens fa convenir amb Martín i de Miguel (1982: 10) que si bé tot el que s'ha dit de les professions pot rebate's, una cosa és certa: existeixen. Les denúncies del declivi, però, tenen una justificació força vàlida i és la progressiva desaparició del model *liberal* de professionalitat, no perquè hi haja una disminució de professions liberals sinó perquè cada vegada més anomenem professions les que s'exerceixen des de posicions salarials o burocràtiques (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 125 i s.).

En l'exposició fins ací, podem apreciar una evolució des de postures confiades, potser ingènues, a d'altres més receloses amb la bona fe de les professions. De tota manera, no podem dir que les segones siguin la correcció última de les primeres, ja que aquesta sociologia de les professions marcada pel concepte de *projecte professional* també ha rebut crítiques pel rebuig cras dels posicionaments funcionalistes més *benignes*; una oposició que ha derivat en una visió cínica de les professions (Halliday, 1987: 370).

Hem de dir que sovint hem trobat a faltar conclusions més consensuades en l'àmbit sociològic. Tanmateix, alguns aspectes semblen tenir una acceptació general i una funció comprovada. Per això, intentarem dibuixar tot seguit una síntesi dels estudis consultats que puguem aplicar després de forma operativa a una professió consolidada, els juristes, i a una altra en procés de consolidació, la traducció jurídica.

1.2. Una proposta sintètica per a l'estudi de les professions

Les diverses recerques estudiades presenten una sèrie de trets comuns que podem agrupar en una taxonomia triple. En aquesta classificació, les fronteres no són estrictes —ni pretenen ser-ho—, sinó que estan interrelacionades i no es poden entendre exclusivament. Sense negar aquesta interdependència, en la nostra

estructuració seguim una jerarquia en la qual els trets progressen de major a menor abast. Així, observem àmbits de caracterització socioeconòmica, comunitària i individual.

Aquest model, que ara desenvoluparem, reflecteix unes condicions que se situen a tres nivells diferents. D'una banda, tenim el *marc jurídic* que regula l'activitat amb normes escrites que requereixen diferents graus de compliment tant per part del col·lectiu com del professional i del públic. D'una altra, hi ha el *marc conceptual* format per les reflexions que s'han anat fent sobre tots els aspectes de la professió en qüestió. I finalment tenim el *marc social*, on tots contribuïm amb la imatge que ens hem anat formant individualment i col·lectivament del que fan, el que diuen i el que són els professionals.

Per oferir en primer lloc una visió general del que exposarem, presentem a continuació un quadre que recull de forma esquemàtica el marc d'anàlisi que proposem per a la descripció del professionalisme de les diverses ocupacions.

socioeconòmic  comunitari  individual	Una funció social	àmbits social, jurídic i conceptual
	<ul style="list-style-type: none"> • Una necessitat • Una jurisdicció pràctica • Un reconeixement públic 	
	Un ens corporatiu	
	<ul style="list-style-type: none"> • Un control d'accés a l'exercici • Un control de la continuïtat • Representar els professionals 	
	Una competència	
	<ul style="list-style-type: none"> • Una cosmovisió comuna • Uns valors col·lectivament acceptats • Uns coneixements compartits 	

Taula 5. Model per a l'anàlisi del professionalisme de les activitats laborals

1.2.1. L'anàlisi socioeconòmic de les professions

Dins del nivell social, identifiquem en primer lloc la necessitat social gràcies a la qual existeix la professió. Segons les teories vistes, en la societat moderna es

produeix una proliferació de coneixements i activitats, que ja no poden detentar les institucions clàssiques, com són el monarca o el clergat. Així, el públic accedeix a recursos materials i intel·lectuals, les formes de vida canvien i es dona pas al mercat de béns i serveis que, juntament amb la divisió i l'especialització del treball, permeten augmentar l'eficiència i l'eficàcia, és a dir, augmentar i millorar l'oferta. En el cas de serveis, aquests han de ser d'una natura especial que permeta uns nivells elevats d'especialització. Ja hem vist que la necessitat social es jutja de vegades espontània i d'altres totalment induïda. Per a la nostra anàlisi aquest factor no ens resulta rellevant ja que treballem amb ocupacions en actiu que, d'acord amb els models de formació estudiats, ja haurien creat o identificat aquesta necessitat.

Tot seguit, l'especialització continua progressant i un/s sector/s de la societat se n'encarrega de forma més o menys completa. En aquest cas, podem trobar diverses combinacions quant al nombre de sectors que se n'ocupen i el grau de dedicació amb què s'hi consagren. D'aquestes combinacions sorgirien les lluites intergrupals (massatgistes, quiropràctics, fisioterapeutes, etc.), però també, en estadis avançats, les especialitzacions intraprofessionals (cirurgians, cardiòlegs, pediatres, etc. dins de la medicina). La situació passa de l'anomia a l'estabilitat fins que un grup s'hi dedica de forma més intensa, reclama els drets per classificar, explicar, teoritzar i actuar sobre un problema humà o social (diagnosi, inferència i tractament) i aconsegueix la jurisdicció convencent els clients i el públic, és a dir, els membres de la societat que necessiten o que puguen necessitar els seus serveis, els sectors que entren en competència directa en l'exercici pràctic i l'estat, que ha de permetre o potenciar l'adscripció al grup d'aquesta jurisdicció.

En ser un servei immaterial, però, la confiança té un paper essencial i el grup ha de poder guanyar-se el crèdit i la fidelitat del públic. Ací entra en joc el prestigi, és a dir, l'avaluació que la societat farà, en funció dels valors vigents, del coneixement que sustenta el grup i de la conducta del col·lectiu, és a dir, de l'aparença externa, que comença en el professional individual i arriba fins al sistema organitzatiu que adopta (des d'una relativa anarquia fins a un col·legi). Els resultats d'aquest prestigi depenen del grau aconseguit i poden oscil·lar entre el respecte a l'autoritat del grup en la jurisdicció definida i el reconeixement d'una influència en el conjunt de la societat, com per exemple, entrar en la classe política o en grups de

pressió. Recopilant la informació que hem extret de la lectura crítica de la bibliografia, oferim uns trets determinants a l'hora d'aconseguir prestigi.

- *Una utilitat social o humana.* La societat ha d'estar convençuda que el paper del professional és essencial per la vida humana o per a la convivència.
- *Un coneixement especialitzat que combine abstracció i concreció.* El coneixement que sustenta la professió ha d'estar allunyat del coneixement llec perquè el públic pugui sentir una certa admiració i no gosar immiscir-se en terrenys que no pot dominar sense una preparació especial. Si la societat accepta que només els experts poden jutjar l'actuació dels experts, s'aconsegueix una assumpció col·lectiva de la responsabilitat i, en conseqüència, una pèrdua de la responsabilitat individual. D'altra banda, el coneixement ha de tenir també un caire concret que permeti que el públic aprecie els resultats de l'aplicació i pugui veure'n la utilitat directa.
- *Una formació intensa i duradora.* La percepció que la societat tinga del procés formatiu dels futurs professionals repercuteix en la visió dels professionals que ja ha assumit el mercat. Si es considera que la formació és poc exigent, es creurà que no es necessiten aptituds o destreses especials per a l'exercici i es qüestionarà la legitimitat dels privilegis professionals i, especialment, de la jurisdicció assignada. En canvi, si l'individu que accedeix a la formació es veu immers en processos que exigeixen una gran concentració i dedicació, la societat hi veurà nivells alts d'especialització. En la consideració social d'una formació universitària alguns factors que plantejarem com a distinció entre titulacions serien els *numerus clausus* i la nota de tall per a l'accés, les proves d'accés, la relació entre aprovats i suspesos i l'èxit dels estudiants per promoció, el nivell d'exigència subjectiu dels estudis i les hores de dedicació dels estudiants, les notes mitjanes dels alumnes al final de la titulació, el reconeixement nacional del centre on s'ha estudiat, el grau de col·locació final dels estudiants, l'absència o presència d'exàmens d'accés a la professió posteriors a la superació dels estudis o els processos de selecció i les característiques dels treballs, com són els sous o els guanys, la dedicació a activitats pròpies o administratives, la jerarquia i els graus de responsabilitat, el prestigi de les empreses contractants o de les

empreses dedicades exclusivament a la professió, les possibilitats d'ascens dels professionals, la relació amb els sectors de la societat, la vinculació entre la feina i les relacions socials i, fins i tot, la indumentària habitual.

- *Un òrgan col·legial que assegure els interessos corporatius.* La capacitat d'associació dels professionals els atorga major força envers l'Estat per imposar els interessos propis, però també per legitimar-se davant la societat. La professió necessita un ens col·lectiu que la represente i que ofereixi els experts que poden jutjar els professionals. A més a més, s'ha de poder controlar que els professionals individuals no facen res que pugui afectar negativament el prestigi aconseguit. Cal considerar també que les formes d'organització estan subjectes a l'avaluació social. Així, la forma que més consideració tinga serà la que aporte major prestigi als professionals. Aquesta consideració, en el cas occidental, és directament proporcional a l'autoritat de l'òrgan i, en el marc jurídic del nostre estat, és un col·legi professional.
- *Una conducta socialment admirable.* La conducta del professional davant el client, però també la que el públic pot veure en altres situacions propicia el prestigi si s'adequa als valors socials imperants. La imatge que proporciona un professional sol generalitzar-se al cos en conjunt (podem recordar a aquest respecte, els expedients que els col·legis obrin a professionals que perjudiquen amb les seves pràctiques la imatge col·lectiva; per exemple, els advocats que repartien targetes comercials a les sales d'urgències dels hospitals). A més a més, aquesta conducta s'ha de poder assignar al grup en conjunt, de manera que serien necessàries unes pràctiques homogènies. Sovint, aquestes pràctiques vénen regulades per normes o reglaments, ja siguin d'àmbit públic (de governs estatals, per exemple) o regulacions internes que acaten els professionals en exclusiva. D'altra banda, també influeix en la consideració i en la respectabilitat del col·lectiu la participació de professionals en la vida social, i la consegüent visibilitat dels valors socials del col·lectiu, com també la presència de membres del cos en àmbits de rellevància social com pot ser la representació pública a ajuntaments o parlaments.

- *Una posició econòmica privilegiada.* Els ingressos i el nivell de vida (aparents) dels professionals els fa entrar en una classe social generalment mitjana-alta o alta. Això no obstant, l'ostentació de riquesa és perjudicial per a la imatge del grup, de forma que es potencia un luxe mesurat. El client que visita el professional sent més respecte per aquest i valora més els seus serveis si veu que es troba, com a mínim, en la mateixa posició social, mai inferior. També influeix en la respectabilitat la confiança que hi mostren les classes altes i que tendiran a imitar les menys afavorides. Hem d'apreciar també que a dins del grup els nivells econòmics presenten variacions importants, però que la percepció que el públic en té vindrà determinada pels que aconseguisquen major rellevància social i que no seran sempre els que tinguen majors ingressos.
- *Una cultura professional idealitzada.* La visió de la professió com una vocació, valors altruistes, la importància d'oferir un servei més que no d'obtenir la retribució corresponent, etc. són característiques que s'assignen als professionals amb més prestigi. A la difusió d'aquesta imatge col·laboren personatges públics distingits per alguna fita especial (seria el cas de Florence Nightingale per a les infermeres nord-americanes, d'Antoni Gaudí en el cas dels arquitectes del nostre context o fins i tot d'Adolfo Suárez per als enginyers de camins) o una difusió mediàtica (com pot ser la sèrie *Allie MacBeal* per als advocats nord-americans o *Periodistas* en el context espanyol). Amb aquesta difusió s'estenen les expectatives de pràctiques homogènies que es corresponguen amb els personatges públics i el compliment amb aquelles serà un factor més en la consecució del prestigi. Amb les pràctiques més visibles s'associen també els valors admirats en els personatges i que són més difícils de comprovar en la realitat. Siga com siga, la propagació de figures idealitzades contribueix a afermar la utilitat de la professió als ulls del públic.

En aquests punts hem pogut veure sistemàticament que hi ha una visió corporativista dels diversos factors que contribueixen en el grau de prestigi de la professió. La imatge d'un individu s'estén al col·lectiu, tant pel que fa a valors positius com en casos de conductes negatives. Aquesta visió corporativista del públic

la té en compte el professional i, si hi ha una organització prou forta, aquesta pot imposar normativament la col·laboració amb mesures que eviten gran part de la publicitat negativa que provoquen casos de negligència o de pràctiques incorrectes. Aquesta disciplina interna contribueix també a la percepció de l'autoritat del col·lectiu en la societat, que es materialitza en diversos àmbits com és el social, l'econòmic, el moral, el polític i també el científic, entès com la percepció del públic de la rellevància d'aquest coneixement per a la societat i la dificultat d'aconseguir dominar-lo.

A falta d'estudis similars, hem plantejat els diferents factors que hem vist en aquests set punts a individus de diferents edats (entre 20 i 60), gèneres, classes socials i ocupacions a fi de discriminar els trets que semblen no tenir cap efecte en la consideració social. Les entrevistes que ens han permès confeccionar aquesta llista d'elements (vegeu la taula següent) i que haurem de verificar posteriorment en l'aplicació d'aquest treball (capítols 6 i 7) van consistir a declarar la nostra pròpia titulació en situacions naturals a persones que tenien pocs coneixements previs sobre l'activitat dels traductors i intèrprets i veure què sabien els entrevistats i què no respecte a l'accés a la formació, sobre la formació mateixa i sobre l'accés a la professió. De vegades, es van plantejar dades fictícies per introduir altres perfils de comparació, però sempre es va desvetllar la realitat, tot i que no sempre immediatament després de l'entrevista dissimulada a fi de poder obtenir informació del mateix subjecte amb converses posteriors.

En la taula següent oferim l'opinió dels individus respecte a les diferents preguntes. En el gràfic distingim amb diferents colors la consideració (alta, mitjana, baixa o cap) que els mereixen les distintes qüestions.

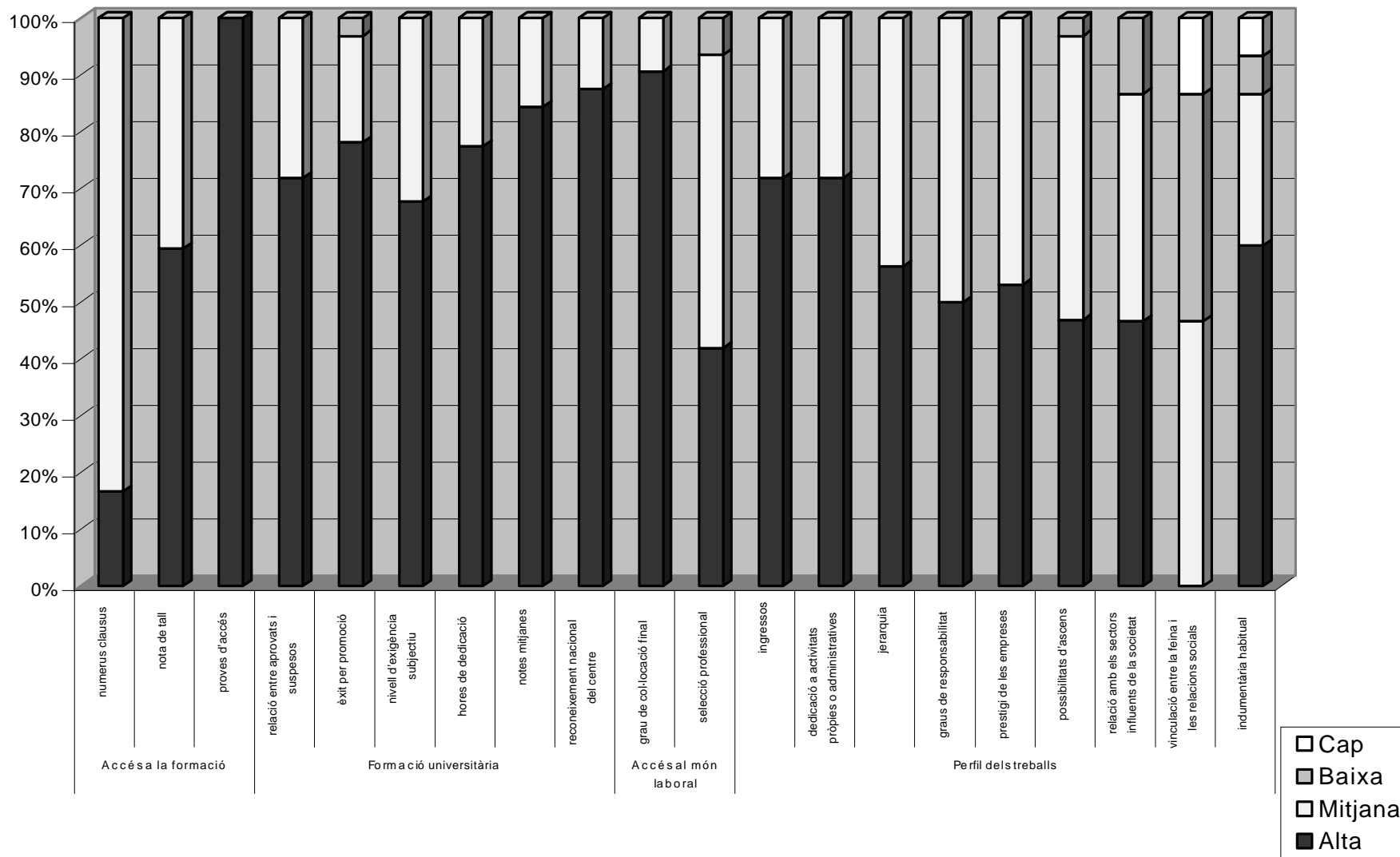


Figura 1. Resultats de l'entrevista sobre la consideració social de les professions titulades

1.2.2. L'anàlisi comunitària de les professions

Les professions són grups socials amb graus diferents de mobilitat, de selecció social i d'herència, d'ingressos, de prestigi, d'homogeneïtat, amb vies d'accés i modes de socialització distints que veurem més endavant. Per tant, també podem analitzar-les com a comunitats i en aquest sentit destacarem com es controla l'accés a l'exercici i la continuïtat en aquest i com s'influeix en les característiques individuals dels professionals.

Així, en el nivell comunitàri, la representació del col·lectiu davant del públic i del mateix professional l'exerceix un ens corporatiu que vetla pels interessos del grup dins la societat i pels interessos de la societat en el grup. Un ens d'aquestes característiques, legitimat per ser dipositari dels valors d'un col·lectiu, té més influència que una munió d'individus, tant de cara a l'estat com front a la societat. Per a molts autors, es tracta d'un ens amb una estructura col·legial, perquè són experts que jutgen experts i perquè es tracta d'una relació entre iguals. Res que no siga la confiança del col·lectiu distingeix els caps visibles d'una associació, una federació o un col·legi. Ningú no té vedada la participació en cap assumpte, tot i que sovint els òrgans col·legials esdevenen jerarquies que afavoreixen uns grups més que d'altres, ja que l'estructura afavoreix la participació més intensa de degans, presidents o secretaris.

Aquests ens corporatius tenen nivells distints d'autoritat i d'influència sobre els professionals i sobre el públic. Una associació, per exemple, no té potestat sancionadora, ni una federació pot obligar tots els professionals a afiliar-s'hi. Tampoc un sindicat, salvant les distàncies amb els altres tipus d'associacionisme. Els col·legis, però, tenen totes aquestes facultats i algunes altres. Tot seguit explicarem la consideració que tenen els col·legis en el nostre sistema jurídic. No entrarem en comparacions amb els *chartered institutes* o *chartered faculties* de l'àmbit anglosaxó, ja que els nostres objectius pel que fa a les professions se centren en el nostre context.

Els col·legis professionals són corporacions de membres d'una mateixa professió que tenen com a finalitat general la satisfacció d'interessos de caràcter general en l'exercici d'una professió. Això no obstant, les professions defensen també interessos particulars i ofereixen assistència sanitària mútua o borses de treball

per als col·legiats. A l'Estat espanyol, els col·legis estan regulats en primer lloc per la Constitució espanyola de 1978, que estableix com a requisits per a la creació d'un col·legi que aquest compte amb el suport d'una professió titulada i que presente una organització democràtica. En el cas de la Comunitat Valenciana, la regulació dels col·legis és competència exclusiva de la comunitat autònoma en virtut de l'Estatut d'Autonomia de la Comunitat Valenciana i sens perjudici del que disposa la Constitució. La regulació corresponent es va desplegar en la Llei 6/1997, de 4 de desembre, de la Generalitat Valenciana, de Consells i Col·legis Professionals de la Comunitat Valenciana. Aquesta tardança va ser pal·liada en part pels decrets 123/1986, de 20 d'octubre, del Govern Valencià, i 17/1987, de 13 d'abril, del president de la Generalitat, que van iniciar una tímida regulació referida únicament al procediment de constitució dels consells valencians de col·legis professionals, a la creació del Registre de Col·legis Professionals i al règim de funcionament d'aquest.

Dins d'aquest marc regulador, l'autoritat que atribuïem abans a aquests col·legis deriva del fet que tenen personalitat jurídica pròpia i capacitat plena per a l'exercici dels fins que s'hi reconeixen, que és tant com dir que exerceixen per delegació de l'Administració una sèrie de facultats que els permet fins i tot aplicar sancions. Els fins que sustenten aquestes potestats són (a) ordenar la professió en benefici de la societat i dels col·legiats, (b) vigilar l'exercici de la professió i vetlar per la qualitat, l'adequació ètica dels serveis i la formació contínua dels col·legiats i (c) defensar els interessos professionals dels col·legiats.

Per a la consecució d'aquests objectius, el nostre dret reconeix als col·legis unes funcions determinades. La legislació autonòmica esmenta fins a divuit funcions, però les tres bàsiques serien (a) controlar l'accés a l'exercici de la professió, (b) vetlar per l'exercici digne, ètic i responsable de la professió i (c) representar en exclusiva els professionals. Tanmateix, aquestes funcions quedarien desvirtuades si no comptaren també amb les facultats necessàries per executar-les que, en el nostre ordenament, són potestats públiques, per la qual cosa els col·legis actuen com a agències de l'administració. Siga com siga, les potestats atribuïdes als col·legis són (a) el principi de col·legiació obligatòria, per la qual tothom qui vulga exercir la professió ha d'afiliar-se prèviament al col·legi, (b) la potestat disciplinària, per la qual poden sancionar les pràctiques que consideren punibles, i (c) l'exclusivitat territorial, per la qual cap altre òrgan pot inferir en les funcions del col·legi.

Norma	Àmbit d'aplicació	Regulacions principals
Constitució espanyola de 27 de desembre de 1978 (1978 a)	Estat espanyol	Reconeix el dret a les professions titulades. Prescriu l'estructura democràtica dels col·legis.
Estatut d'Autonomia de la Generalitat Valenciana (1982)	Comunitat Valenciana	Confereix la competència exclusiva de creació i regulació a la comunitat
Llei estatal 2/1974, de 13 de febrer (1974)	Estat espanyol	Determina l'estatut legal, atribueix funcions i estableix les normes de funcionament dels col·legis
Llei 74/1978, de 26 de desembre (1978 b)	Estat espanyol	Modifica la Llei 2/1974 Augmenta l'autonomia dels col·legis respecte a l'Administració
Llei 7/1997, de 14 d'abril (1997 a)	Estat espanyol	Modifica la Llei 2/1974 Introdueix mesures liberalitzadores, especialment respecte a la competència i la col·legiació obligatòria
Decret 123/1986, de 20 d'octubre, del Govern Valencià (1986)	Comunitat Valenciana	Regula el procediment de constitució dels consells valencians de col·legis professionals.
Decret 17/1987, de 13 d'abril, del president de la Generalitat (1987)	Comunitat Valenciana	Regula la creació i el règim de funcionament del Registre de Col·legis Professionals
Llei 6/1997, de 4 de desembre, de la Generalitat Valenciana, de Consells i Col·legis Professionals de la Comunitat Valenciana (1997 b)	Comunitat Valenciana	Determina el procés de creació dels col·legis professionals. Regula l'objecte i les funcions dels col·legis. Estableix els drets i deures dels col·legiats.

Taula 6. Legislació dels col·legis a la Comunitat Valenciana

Així, el col·legi pot evitar l'intrusisme professional, la qual cosa es justifica en l'interès de l'Estat en què certes activitats (que no depenen directament de l'Estat i a les quals, per tant, no s'accedeix a través d'oposicions) les exercisquen únicament persones amb una acreditació de coneixements determinada (normalment una llicenciatura). D'aquesta manera, el col·legi controla que les persones sense la

titulació requerida no puguem oferir un servei determinat i que les persones degudament titulades però no col·legiades no exercisquen una competència deslleial, ja que no estarien subjectes a les normes de conducta que assegurin l'interès general. A més a més, el col·legi assegura les garanties necessàries perquè l'administració de justícia pugui dependre del consell expert dels col·legiats en el peritatge davant de jutges i magistrats.

A més dels interessos generals, els col·legis satisfan interessos particulars dels professionals, com és promoure la cooperació i l'ajuda entre els col·legiats, oferir una protecció mútua i l'assistència social dels membres i dels familiars, vetlar per la formació i la promoció dels professionals, tant a través de les institucions educatives com en una formació contínua especialment preparada pels col·legis. Així mateix, les mesures per evitar la competència deslleial serveixen a un interès general, però també a l'interès particular dels professionals.

Dins d'aquest marc jurídic, la creació d'un col·legi és un acte regulatiu discrecional que s'ha d'executar mitjançant una llei. Això vol dir que no hi ha res que obligue el Parlament a promulgar aquesta llei i presenta, per tant, un pes polític important. Un fet que es deriva d'això és que la sol·licitud no ha de venir d'un professional, sinó d'una associació professional. També hi ha, però, altres requisits de fons que són, en primer lloc, que hi haja una titulació reconeguda i que existisca un interès general que justifiqui que l'exercici d'una professió es limite a un grup especialment qualificat, és a dir que hi pugui haver risc que altres persones executin aquestes funcions. Llavors, un col·lectiu dels professionals en qüestió ha de presentar les raons que justifiquen la mesura preventiva que és la creació d'un col·legi en la forma d'un dictamen motivat a la Conselleria de Presidència. Aquesta emet un altre dictamen (vegeu-ne un exemple en l'annex) que passa a la Reunió de Secretaris, un òrgan polític que emet un dictamen no vinculant per al Consell. Aquest elabora un projecte de llei (vegeu annex) i obri un període perquè tots els tercers que es puguin veure afectats (altres col·legis amb competències semblants, per exemple) incloguen en l'expedient les seves al·legacions.

Si se supera aquest període, el Consell promulga una llei de creació del col·legi (vegeu annex) amb esment del nom del col·legi, l'àmbit territorial d'actuació, la titulació necessària i les disposicions necessàries per protegir les situacions ja consolidades, això és, per evitar que professionals en exercici sense la titulació

requerida es veuen indefensos. Després d'açò, l'associació que ha impulsat la creació de l'ens ha de redactar uns estatuts que regulen el règim intern del col·legi, ha de convocar una assemblea constituent a través del Diari Oficial de la Generalitat Valenciana i, en aquesta assemblea, ratificar o esmenar els estatuts provisionals i elegir els primers membres de la Junta Directiva. En aquest moment comença la vida i les funcions del col·legi professional.

1.2.3. L'anàlisi individual de les professions

Per a l'anàlisi dels professionals, plantejarem un marc que ens permeta entendre i estudiar la praxi individual en els aspectes que vénen determinats per la pertinença al col·lectiu (o que la determinen). Per tant, no es tracta d'una anàlisi cognitiva, sinó cultural. Tot i que això puga semblar contradictori amb el fet que l'anomenem *individual*, hem d'entendre que aquesta denominació és relativa a la resta del marc, en què s'inclouen factors que afecten la societat en general, el grup de professionals com a col·lectiu i, en darrer terme, l'actuació particular dels individus, que en cap moment podríem entendre desvinculada de la seua ubicació en aquesta comunitat. Per això, hem trobat adient basar-nos en gran mesura per a la confecció d'aquesta part del nostre marc d'anàlisi en els postulats de l'antropologia cultural simbòlica, proposada per Geertz (1972, 1983, 1993, primera edició de 1973) i inspirada en certs aspectes rellevants per al nostre estudi per Bateson (1990). Tot seguit explicarem amb més detall aquestes influències i l'adaptació que en fem per als nostres propòsits.

El que mirarem d'estudiar amb aquesta part de la nostra anàlisi és la *competència professional* determinada per la major o menor adequació a unes formes compartides entre tot el col·lectiu que fan referència a la percepció, el pensament, l'apreciació i l'acció. Com ja hem dit, la nostra anàlisi no pretén endinsar-se en qüestions estrictament cognitives i així utilitzarem l'observació de la conducta com a instrument d'estudi. Les accions s'entendran, llavors, com la materialització dels diferents estrats d'aquest darrer nivell, que conformen la cosmovisió del col·lectiu, el conjunt de valors acceptats per la comunitat i els coneixements que comparteixen els professionals del grup. Aquests factors, que s'integren en la personalitat de l'individu a través de la socialització, es reflecteixen en la conducta i a través d'aquesta es manifesten en la interacció, de manera que poden ser reconegudes, acceptades (o

rebutjades) i també adquirides per part de novells nous en el context de les situacions professionalment possibles.

En primer lloc, el col·lectiu professional, de forma semblant al col·lectiu social però amb certes divergències, entén el món d'una manera particular i presenta una sèrie d'idees generals sobre l'ordre natural i social, per la creença en un «actual state of affairs» determinat (Geertz, 1993: 127). Aquesta seria la *cosmovisió* pròpia del grup, o *eidos* (Bateson, 1990: 287), que permet explicar les formes de percebre la realitat, de pensar-la, valorar-la i, finalment, d'actuar. Geertz (1993) exemplifica aquest concepte amb cultures dispars i ens parla de l'actitud de navajos, francesos i hindús davant la natura. Els primers actuen amb calma, persisteixen en les seues intencions sempre sotmetent-se a les eventualitats i operen amb cautela davant una natura de la qual tenen una imatge poderosa, regular i perillosa. En canvi, els francesos entenen que la realitat està estructurada amb criteris lògics i que per tant el que han de fer és identificar-los, aprendre'ls i actuar en conseqüència deductivament en l'experiència. Finalment, els hindús creuen en la transcendència de les accions presents per a reencarnacions futures i en un determinisme moral associat amb la pertinença a una casta, per la qual cosa accepten aquestes divisions i les desigualtats emparellades amb convenciment i responsabilitat ètica.

El nostre plantejament és que aquestes creences subjacents existeixen també en comunitats distingides per semblances laborals i que les diferents activitats responen a *una* manera d'entendre el món i d'actuar en conseqüència. En termes generals, podríem dir que la mateixa identificació del problema humà o social de què s'ocupa una professió i la forma que adopta per solucionar-lo conformaria l'estructura en què se sustenta l'activitat professional. Veure la mort prematura com un esdeveniment contra el qual s'ha de lluitar és una visió determinada del món i creure en la intervenció física que ha desenvolupat la medicina també ho és. En aquest cas, el *eidos* professional és generalment compartit per la resta de la societat, però hi ha religions en què la ingerència en el cos no s'accepta i es prohibeix en diferents graus (com ocorre amb els trasplantaments, per exemple). A més a més, per a diversos col·lectius, l'experimentació amb animals per mor del progrés científic és inacceptable, mentre que d'altres ho practiquen sense replantejar-s'ho.

D'aquesta forma particular de comprendre la realitat, es deriven una sèrie de valors morals característics d'una professió per tal com els comparteixen els

membres dels col·lectiu. Idealment i de forma general per a les professions en conjunt, entre aquests valors tindríem la vocació per solucionar amb l'activitat diària un problema humà o social, la idea de servei a la societat que impera davant d'altres objectius mercantilistes, el sentiment de llibertat per anteposar l'exercici professional a altres interessos de caire divers, la responsabilitat en l'exercici pràctic i, també, la solidaritat comunitària. Un aspecte que cal destacar al respecte és que la solidaritat depèn del grau de semblança entre els individus i, en aquest sentit, la dedicació completa a l'activitat esdevé cabdal. Tot i que certes comunitats poden valorar positivament la pluriocupació (Martín Moreno i de Miguel, 1982: 31), no es considera advocat qui exerceix d'avocat a estones, ni metge el titulat en medicina que ha optat per una vida monacal. En aquests casos, posaríem en dubte la competència del professional per tal com l'aprenentatge seria lleu i difícilment podrien integrar-se en la personalitat aspectes relacionats amb l'*eidós* i, en conseqüència, no es podria garantir la coincidència de valors.

En l'àmbit de l'antropologia, aquests valors comuns s'anomenen *ethos*, el qual es defineix com «the tone, character, and quality of [a people's] life, its moral and aesthetic style and mood; [...] the underlying attitude toward themselves and their world that life reflects» (Geertz, 1993: 127).¹⁶ És, per tant, un conjunt d'actituds que justifiquen una forma de vida com l'expressió natural de convivència amb la realitat (determinada, és clar, per l'*eidós*). Tornant als exemples de Geertz sobre navajos, francesos i hindús, la calma, la lògica i el determinisme formarien part dels *ethos* corresponents. En el cas de les professions, l'extirpació dels òrgans d'una persona tot just abans de morir podria ser un cas transparent d'un valor dominant (els cossos poden utilitzar-se per salvar tantes vides com siga possible) sobre un altre (soterrar les persones amb la major integritat física possible).

Per acabar amb l'anàlisi individual dels professionals, ens centrarem en el corpus de coneixements que comparteixen o *pathos*, per a l'antropologia.¹⁷ Aquest

¹⁶ El terme *ethos* s'utilitza també per designar els trets de caràcter que l'orador ha de mostrar a la seua audiència per mantenir una impressió determinada (Goffman, 1956/1987: epígraf 2.3, Barthes, 1966: 212). Això no obstant, en aquest treball s'utilitza el terme amb el sentit que adopta en l'antropologia cultural simbòlica.

¹⁷ De nou, hem de remarcar que altres disciplines relacionades amb el llenguatge utilitzen aquest terme per revestir un concepte diferent, en concret, la força retòrica adreçada a les emocions del receptor d'un missatge.

necessita presentar un equilibri clar entre coneixements operatius i declaratius, la qual cosa és un requisit per no caure en el formalisme absolut i per no confondre el que és una professió amb un ofici. A més del caire *formal*, el coneixement declaratiu dels professionals ha de ser *utilitari*, perquè ha de tenir possibilitats d'aplicació, *racional*, perquè en la societat moderna el referent cognitiu no és cap institució sinó la natura, és a dir, la ciència objectiva, i també *abstracte*, perquè un estudi específic garanteix que l'exercici de la professió siga una qüestió especialitzada i no supèrflua. Una altra característica afegida, que col·labora de forma molt important a mantenir la cohesió del grup seria l'escriptura (Bourdieu, 1987: 207-208): el corpus de coneixement escrit té major transmissibilitat, aplicabilitat i objectivitat aparent.

Tots aquests estrats poden veure's des de la dicotomia aristotèlica de *potència* i *acció* o, en termes chomskyans, *competència*¹⁸ i *actuació*. En el camp de la potència ens resultaria molt difícil en l'estat actual de la ciència poder accedir als factors que volem analitzar i, en conseqüència, ens centrarem en les accions. Així, veurem com es materialitzen aquests factors en un patró de conducta que els facultatius segueixen en l'àmbit de l'exercici professional, però també en altres activitats amb repercussió social. Aquest model es pot veure sovint en un codi deontològic, però també en la relació del professional amb col·legues, amb el client, amb altres professionals i amb altres membres de la societat. Alhora, aquest codi de conducta serveix per perpetuar el model vigent exercint pressió sobre l'individu a través de l'estatut professional i, si escau, la potestat disciplinària de l'ens corporatiu. Una conducta que també reflecteix aquesta homogeneïtat que es palesa en l'actuació és l'ús d'uns símbols determinats (els socs de les infermeres o la toga dels jutges) i l'adscripció a unes pràctiques rituals (portar els socs a l'hospital o la toga durant els judicis) que, idealment, són compartits per tota la comunitat professional. Entre aquests símbols, com veurem més endavant, els textos d'especialitat tenen una importància singular.

¹⁸ La competència com a conjunt d'actituds, destreses i coneixements que permeten l'exercici correcte d'alguna activitat és un concepte estès a diverses disciplines i, entre aquesta, la traductologia (PACTE, 2001 b) i el dret (Soriano, 1997). També s'usa, però, en un sentit de *potència* en contraposició a *acció*, seguint el pensament de Chomsky. En aquest treball ens limitarem a la primera accepció explicada.

1.3. Recapitulació

En aquest capítol, hem volgut oferir un panorama dels estudis sociològics sobre les professions a fi d'extraure'n la informació rellevant per al nostre context i per al nostre estudi en particular. Alhora, hem volgut també identificar algunes llacunes en aquest corrent que ens interessaria omplir de cara a la consecució dels nostres objectius. Les propostes que hem plantejat en aquest sentit s'han d'entendre com a solucions temporals i tan sols podrem jutjar-ne l'efectivitat en l'aplicació posterior a casos concrets. En conjunt, amb la informació obtinguda, hem pogut traçar les línies generals d'un marc d'anàlisi que ens permeti estudiar des d'una perspectiva contrastiva la professió del traductor jurídic i la dels seus clients, els juristes, ja que aquesta és una professió consolidada que ens pot oferir informació molt valuosa respecte al grau de consolidació de la traducció jurídica com a activitat professional i podria constituir un referent per a un possible projecte professional en cas que identifiquem aquesta necessitat en la figura del traductor jurídic. Aquestes descripcions es veuran en els capítols 6 i 7 de la segona part d'aquest treball.

