

# Aspectes clau per fer prospecció de varietats locals

AUTOR: JAUME BRUSTENGA BORT, ENGINYER TÈCNIC AGRÍCOLA.

El passat 12 de juny vam poder escoltar a Manresa una xerrada d'Antonio C. Perdomo, de la Universitat de La Laguna i coautor del llibre *Las fuentes orales en los estudios de agroecología*. La seva intervenció s'emmarcà en una jornada sobre prospecció de varietats locals i va centrar-se en aquelles qüestions bàsiques que hem de tenir presents quan ens posem a fer aquesta feina. A continuació us en presentem un resum.

Qualsevol de nosaltres afeccionat a conservar varietats antigues, segur que ha desenvolupat el sentit del plaer de deixar passar les hores escoltant la veu de la gent gran, amb l'objectiu d'aconseguir informació sobre aquestes varietats o sobre la manera com es conreaven o quines utilitats tenien. Segur que ens ha tocat empassar-nos alguns episodis de la guerra civil o escenes de caça. Les vegades que ha estat més informal, ni tan sols portàvem un llaç i quan hem arribat a casa ens hem afanyat a prendre notes d'allò que recordàvem. Les vegades que ha estat més intencionat, anàvem armats amb llibretes, bolígrafs, càmeres de fotos, potser una gravadora i darrerament, gps i tot.

## Normalment, l'informador no sap el perquè: les coses es feien d'aquella manera i prou.

Realment, hem gaudit parlant amb la gent gran, intentant recuperar aquella antiga saviesa que el trencament generacional ha engegat en orris amb un rapidesa esgarrifosa: el treball del pagès segurament ha evolucionat més en els darrers 60 anys que en els anteriors 2000. Tot i que segur que tenim aquelles fitxes de prospecció on hi ha tots els detalls que no hem d'oblidar de demanar, no és fins que arribem a casa i intentem endreçar la informació que ens adonem que n'hi ha molta que no hem aconseguit (potser perquè l'informador no la sabia), i hi ha d'altres informacions que no ens quadren perquè es contradueixen amb la d'altra gent (segur que alguns ens inspiren més confiança que altres). És aleshores quan la nostra autoestima de prospectors comença a decaure i ens demanem si al capdavall les notes que hem pres tindran més utilitat que la d'haver passat una bona estona i si això de prospectar no és més difícil del que semblava.

Com que l'afecció pel conservacionisme, per sort, no para de créixer, va ser en aquest context que

l'associació L'Era i l'Escola Agrària de Manresa ens vam plantejar de fer una jornada específica per tractar la prospecció. L'experiència i els consells d'Antonio C. Perdomo van ser molt interessants, a part de fer-nos riure de valent amb les seves ironies. A l'hora de plantejar l'entrevista, Perdomo ens parlava de la importància de tenir-la semiestructurada, com a millor opció. És a dir, que és recomanable tenir pensat un fil argumental de temes que hem de parlar, però deixant prou llibertat a l'informador perquè s'expressi lliurement i no se senti engabiat, fet que podria limitar algunes informacions prou interessants. Com a resum de la seva intervenció ens va presentar un decàleg de consells que no hem d'oblidar quan volem iniciar un treball a base d'entrevistes (vegeu el requadre). Comentem-ne alguns aspectes.

El primer punt del decàleg fa referència a no fer entrevistes sense saber absolutament res del tema que anem a tractar. Lògicament, és bo que estiguem mínimament formats i que coneguem el vocabulari bàsic. Tot i que és important intentar no influir amb les nostres idees sobre aquell tema perquè es podria desvirtuar el resultat de l'entrevista, és fàcil crear en l'informador un cert rebuig si s'adona que no tenim ni idea d'allò que estem parlant, o que es limiti a parlar d'aspectes generals.

### Guanyar-se la confiança

Guanyar-nos la confiança de l'informador és clau per poder aconseguir informació interessant. Aquí cal tenir present que la primera entrevista difícilment és la més profitosa, també perquè sovint una segona trobada li permet a l'informador haver rumiat sobre aquell tema i moltes vegades se li han acudit nous detalls. Però també hi ha un tema de confiança, que és difícil haver aconseguit al cap de cinc minuts d'haver conegut una persona. En qualsevol cas, si venim recomanats d'algú altre que el nostre informador coneix, ja se'ns obren moltes portes. Per exemple, de vegades, treballant en algun parc natural hem pogut anar acompanyats d'un guarda, fet normalment positiu (i en cas contrari, el propi guarda ja sabia a quines cases no ens havia d'acompanyar). D'altra banda, si treballem en una zona concreta, els contactes sovint es van encadenant entre ells i se'ns facilita la feina.



Altres aspectes vinculats a la confiança poden ser els codis lingüístics: la gent gran pot estar acostumada al tractament de vos o de vostè (sobretot quan hi ha poca confiança, encara) o també, a un tipus de vocabulari, al qual és convenient que ens adaptem.

El punt tres del decàleg es refereix a no insistir en demanar dates exactes a l'informador (per exemple, quan es va introduir determinada varietat), fet que el pot arribar a atabalar força perquè no les recordarà exactament, sinó intentar situar aquestes dates en esdeveniments històrics o en moments importants per la vida d'aquella persona fàcilment datables, com pugui ser la guerra civil, el servei militar, el casament, etc.

Aconseguir l'informador clau és una bonic objectiu, sovint impossible d'aconseguir, però no per això hem de renunciar a intentar-ho. Cal buscar en la zona que estem prospectant aquells informadors més metòdics, amb bona memòria, que no es contradiguin gaire, i que al cap d'una estona d'estar-hi parlant ens inspirin confiança. Paradoxalment, en el cas que ens ocupa, sovint el bon informador no és l'erudit del poble sinó aquell individu més marginal, que té fama de persona estranya perquè encara continua conreant "com abans".

El cinquè punt del decàleg, que fa referència a com fer preguntes, és potser el més sorprenent i més difícil de tenir present quan s'està conversant. Es recomana no demanar el perquè de les coses, perquè feia una tasca d'una determinada manera o d'una altra, per exemple. Normalment, l'informador no sap el perquè: les coses es feien d'aquella manera i prou. Insistir en buscar la justificació el pot acabar desorientant. Val més intentar apropar-se amb preguntes de l'estil de "vostè què opina?" o "a vostè què li sembla?", d'una manera més suau.

Un altre detall important que ens pot alterar la informació pot ésser el d'incloure la resposta en la pregunta, per exemple, donant noms. Pot ésser que tinguem una determinada varietat de blat al cap i que vulguem saber si en aquella zona es cultivava o no. És millor demanar quines varietats es feien, sense donar cap idea, perquè pot ésser que l'informador amb la seva ànsia de "ser un bon informador" ens digui que sí i en realitat no la conegui. En cas de voler proposar un nom, és

## Els deu manaments de l'entrevistador, segons A. C. Perdomo

1. Mai faràs una entrevista sense haver buscat tota la informació que hi hagi sobre el tema.
2. Et guanyaràs en primer lloc la confiança de l'informador.
3. No buscaràs dates exactes sinó acostar-t'hi.
4. Buscaràs l'informador clau com a peça fonamental de la teva investigació, però sense obsessions.
5. No preguntaràs el perquè de les coses.
6. No et quedaràs només amb les paraules sinó que buscaràs els actes. Més val veure les coses que descriure-les.
7. Gravaràs fidelment la paraula.
8. Transcriuràs literalment allò gravat amb la suor del teu front.
9. Faràs una segona visita, cercant una segona oportunitat.
10. T'organitzaràs per extreure la informació d'una manera pràctica.

millor dir-lo malament, canviant alguna lletra o síl·laba, de manera que si l'informador realment el coneix, ens pugui corregir. Això ens donarà garantia que realment el coneix. També podem ensenyar unes granes i demanar si en sap el nom.

Per acabar recordem que lamentablement el temps corre en contra nostre: les persones que ens poden donar informació de les varietats que es conreen i de com es feia, cada cop són més grans i més escasses. Quantes vegades ens hem trobat que ens diuen: "Ai, l'avi sí que hi entenia de tot això, però va morir fa cinc anys..." Per tant, no ens entremetrem i bona feina! ■

*Jaume Brustenga és professor de l'Escola Agrària i secretari de l'associació L'Era, Espai de Recursos Agroecològics. Podeu trobar documents i més recursos sobre la prospecció a [www.esporus.org](http://www.esporus.org).*

**01.** Representants del grup Llavorer Oriental amb Etern Verdager, un dels seus millors informadors. **Neus Vinyals.**



**CELLER COOPERATIU DE SALELLES, S.C.C.L.**

### Secció ecològica

Pinsos compostos per a tot tipus d'animals, fitosanitaris, adobs i netejadora de cereals per a la ramaderia i l'agricultura en producció ecològica.

Ctra. Igualada, s/n. Manresa.  
Tel. i fax: 93 872 05 72  
[coopsalelles@coopsalelles.com](mailto:coopsalelles@coopsalelles.com)  
[www.coopsalelles.com](http://www.coopsalelles.com)