

L'engrescadora aventura cap a l'assertivitat lingüística

Gemma Sanginés

Societat Valenciana de Psicologia

RESUM

Els parlants minoritzats, o parlants de llengües minoritzades, comparteixen trets psicològics i comportaments similars, independentment de la distància lingüística existent amb la llengua dominant. Així, un dels efectes psicològics més comuns s'anomena estrés lingüístic. Aquest trastorn consisteix a sentir ansietat en les interaccions lingüístiques com a conseqüència directa de l'elecció sistemàtica de la llengua en la qual es desenvoluparà el parlant en cada contacte lingüístic. Tot i que per a realitzar una anàlisi exhaustiva, cal abordar un model d'avaluació basat en l'anàlisi funcional de la conducta, les causes que generen habitualment l'aprenentatge de l'estrés lingüístic són múltiples: la història viscuda de forma directa i vicària, el context pròxim i ampli on es genera la interacció, la manca d'igualtat lingüística objectiva, els valors socials relacionats amb una llengua superior i una de subordinada, la falta d'habilitats socials i personals, etc. Els parlants minoritzats que volen viure en la seua llengua poden aprendre les destreses necessàries modificant el seu comportament en els tres nivells de resposta de la conducta: cognitiu, fisiològic i motor. Cal dir que la consciència lingüística és necessària, però no suficient. Per tal d'assolir l'assertivitat lingüística, cal entrenar en aquests tres nivells. Els prejudicis, pertanyents al nivell cognitiu, són uns dels principals entrebancs per a assolir la normalitat en el comportament lingüístic assertiu, per la qual cosa cal detectar-los, classificar-los i modificar-los adequadament. L'entrenament en assertivitat lingüística promou aquest objectiu i amplia l'espai lingüístic personal del parlant i del seu entorn.

MOTS CLAU: assertivitat, psicologia, estrés lingüístic, espai lingüístic.

Eren les quatre de la matinada i la gent anava amuntegant-se a la vorera, un poc desorientada i sense saber on fer la pròxima parada. Encara que no era massa tard, el pub ja tancava. Les mesures municipals cada vegada eren més estrictes.

En això, un xic se li acostà i començà una conversa banal. Ella li va respondre més o menys distant. I ell va fer cara de sorpresa:

—¿Pero tú de dónde eres?

—Jo, de Galícia.

—Sí, clar, de Galícia de Sueca.

—...(el mira en silenci)

—¿Y cómo és que hablas valenciano?

—Perquè visc aquí.

—Pero si el valenciano no sirve para nada...

—Sí que val.

—¿Ah, sí? ¿Para qué?

—Per exemple, per a lligar. Ale, xaval, aquí et deixe pensant un poquet. Adeu!

Diari d'èxits d'una parlant assertiva (2016)

1. Què ens passa? Explicació psicològica de la submissió lingüística

És visible el fet que, en les societats on conviuen dues llengües en desequilibri, sense un estatus similar, entre els seus parlants es dona el fenomen de la submissió lingüística. És a dir, els parlants de la llengua minoritzada (català, èuscar, bretó, gallec, kurd...) canvien a la llengua de més estatus per tal de mantindre la comunicació.

L'anàlisi funcional d'aquest fenomen psicolingüístic queda exposat a bastament en altres treballs (Sanginés i Suay, 2006; Suay i Sanginés, 2004), però en aquest capítol ens centrarem en una de les variables més rellevants associades a la submissió: les idees irracionals en forma de prejudicis.

La submissió lingüística es retroalimenta d'una idea de fons: els drets dels altres són més importants que els propis. No cal que aquesta idea siga explícita perquè, portada al terreny de la consciència, és bastant fàcil de desbancar, però és ben cert que, en totes les comunitats de parlants de llengües minoritzades, hi ha la creença profunda de la mala educació pel fet d'exercir el dret assertiu d'expressar-se en la llengua pròpia. I aquesta idea, que podria ser feble, es reforça i complementa amb una altra: passar a parlar la llengua de l'altre és un gest de cortesia. És evident que es pot ser maleducat o ben educat en qualsevol llengua i també que la cortesia ha de ser de doble direcció, no sempre han de ser cortesos els mateixos, però aquestes reflexions no estan molt elaborades en els **parlants minoritzats**.

La conducta humana s'analitza des de la psicologia segons tres nivells de resposta: allò que pensem, allò que sentim i allò que fem; és a dir, el nivell cognitiu,

el fisiològic i el motor. Aquests tres nivells no són departaments estancs, sinó que interaccionen i es retroalimenten mútuament i, d'aquesta manera, generen dinàmiques diferents. Els pensaments irracionals i els prejudicis els podem trobar en el nivell d'anàlisi cognitiu. En la submissió lingüística, es poden detectar aquests pensaments com el de la mala educació («som maleducats si no parlem a l'altre en la seua llengua»), la creença que l'altre no ens entendreà o la idea que el malestar de l'interlocutor és culpa nostra. I juntament amb ells, s'activarà fisiològicament el nostre organisme i, amb molta probabilitat, farem alguna cosa per a reduir la nostra incomoditat: canviar de llengua.

TRIANGLE DE CONDUCTA

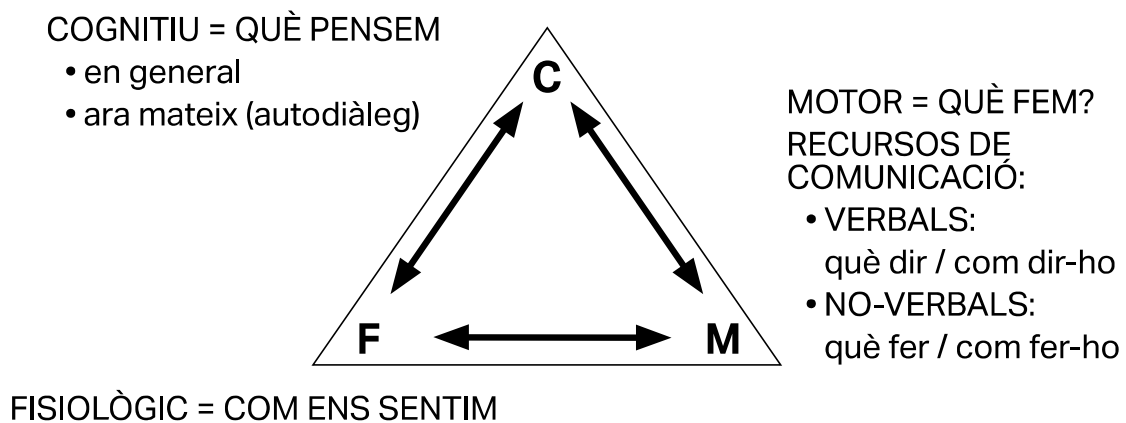


Figura 1. Esquema dels nivells d'anàlisi de la conducta. Font: Suay i Sanginés (2005).

Per altra banda, els parlants amb consciència lingüística pateixen una afectació anomenada desemparança apresada. Aquest concepte, encunyat per Seligman i Maier (1967), fa referència a la síndrome adquirida per exposició sistemàtica a estímuls aversius incontrolables. L'individu aprèn que, faça el que faça, no obté el resultat esperat, que els resultats són independents de la pròpia conducta. I això genera passivitat.

En un context social de desigualtat lingüística, quan es dona una interacció, el parlant minoritzat té dues opcions: a) parlar en la seua llengua o b) parlar en la llengua dominant. Una de les característiques de la minorització és la percepció d'anormalitat per l'ús de la llengua no dominant. I aquesta anormalitat es pot traduir en una connotació política (parlar per militància), l'estranyesa com a resposta («Ui! I sempre parles en català?») o l'exposició directa al prejudici de la mala educació. Tot plegat, suposa un càstig per al parlant. Són conseqüències habituals de l'opció a). Malauradament, l'alternativa, parlar en la llengua dominant, no és innòcua, tampoc. L'abandonament de la forma d'expressió pròpia suposa en el parlant minoritzat un problema de mala consciència, que també té un cost psicològic important. En resum, si l'elecció és a), el parlant obté conseqüències aversives, si és b), també. Es troba, per tant, en situació de desemparança.

De cara a una intervenció eficaç que ajude a resoldre el problema de la submissió, cal modificar, per tant, els tres nivells de resposta. En definitiva, el

parlant minoritzat ha d'aprendre com pensar: concretament, ha de saber detectar els prejudicis que condicionen una conducta desacomplexada i donar-se autoinstruccions per a exercir el canvi, ha de regular el seu nivell fisiològic amb tècniques, si en calen, de control d'ansietat, i ha d'aprendre recursos comunicatius, de tipus verbal i no verbal, per tal d'acompanyar el missatge que es vol transmetre de la forma més adequada possible. Passem a explorar més en profunditat aquesta conducta de submissió abans d'exposar algunes solucions.

2. Capes de convergència al castellà

La sociolingüística ens aporta el terme de la *norma de convergència al castellà* (NCC), que consisteix a passar a expressar-se en castellà quan l'interlocutor parla en castellà o hom imagina que és **castellanoparlant**. Com a complement, tenim el concepte de *norma de manteniment del català* (NMC) (sempre dins del context lingüístic del territori de parla catalana), referida a la conducta de mantindre la llengua d'ús encara que l'interlocutor no l'estiga parlant. Gibert (2010) explica el fenomen dient que, quan es produeix en terra catalana un contacte lingüístic entre catalanoparlants i castellanoparlants, la castellana és la llengua que s'imposa per defecte.

Mitjançant l'observació dels parlants, es poden definir diferents capes d'interacció, en funció del nivell de comunicació present; des de la capa més externa, en la qual encara no se n'ha donat cap, d'intercanvi d'informació, i la més profunda, en la qual ja hi ha una conversa desenvolupada. A continuació descrivim el procés de convergència al castellà per capes.

2.1. A simple vista

Aquesta capa és la més superficial o externa de totes, perquè es dona abans, fins i tot, de tindre lloc la comunicació. Davant la idea que hi ha un aspecte físic relacionat amb una llengua, l'arquetip de parlant de català, per exemple, assumim necessàriament que hi ha qui no té pinta de parlar català per la senzilla raó que el seu aspecte no correspon a eixe arquetip. Per això, sovint, davant una persona amb trets asiàtics o pell fosca o cabells molt rossos hi ha la tendència de parlar-li en castellà, per assumir que no sabrà parlar català. D'una banda, això comporta alguns prejudicis dignes de ser comentats: que qui és negre, posem per cas, no pot o no sap parlar català; i de l'altra, que per eixa mateixa raó, ser negre, porta inserit un *software* per a comunicar-se en castellà, la qual cosa és bastant absurda.

2.2. Davant del primer senyal de no comprensió

En una conversa, sovint a l'inici, pot passar que un dels interlocutors faci un gest de no haver captat el missatge de l'emissor: una cara d'estranyesa, un gest d'acostar-se la mà a l'orella o un *què* exclamat poden ser un senyal de no

comprensió. Els parlants normals, de llengües no minoritzades, acostumen a repetir el missatge perquè entenen lògicament que el seu interlocutor ha tingut alguna dificultat en la comprensió: no estava atent o no l'ha sentit —soroll, interferències, problemes estructurals o funcionals... Els parlants minoritzats, tanmateix, segueixen un altre fil lògic per a explicar eixa falta de comprensió. Freqüentment, arriben a la conclusió que l'interlocutor no parla la seua llengua i, com a conseqüència, canvien a un codi general: la llengua majoritària.

Cal destacar que, de nou, s'assumeix com a cert el pressupòsit que l'interlocutor sí que entén l'altra llengua, aquella a la qual es convergeix.

2.3. Quan considerem que el català no és la llengua de l'altre

Arribats a aquesta capa, la interacció ha tingut lloc i s'ha desenvolupat en major o menor mesura, fins al punt d'adonar-se un dels interlocutors que l'altre parla la seua llengua amb certa dificultat, amb un accent diferent, a una velocitat lenta o en castellà. Independentment de quina siga la causa, aquell decideix canviar de llengua i convergir a la llengua dominant.

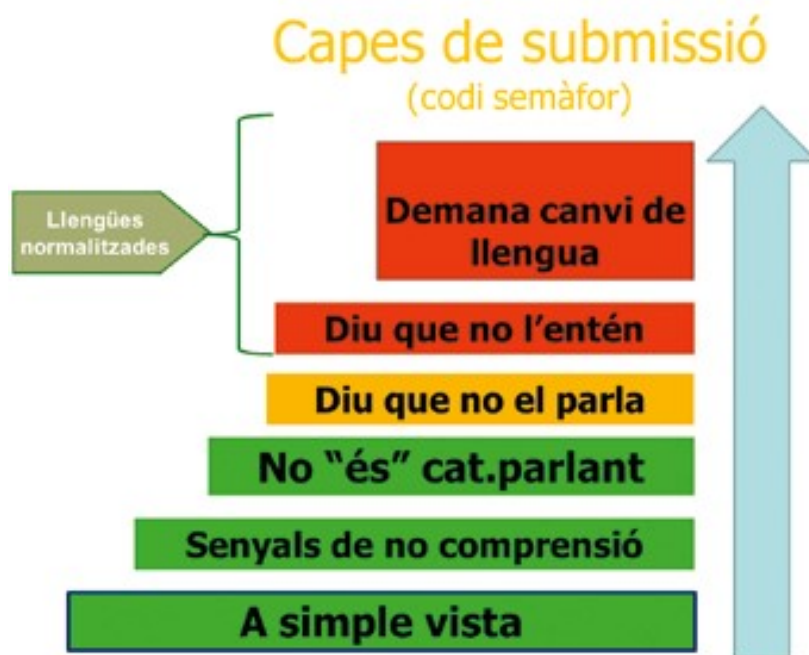


Figura 2. Codi semàfor. Capes de convergència al castellà. Font: Suay i Sanginés (2005).

En tot moment, en les tres capes anteriors, s'hi dona un abandonament de la llengua davant de persones que poden ser catalanoparlants i perfectament competents en eixa llengua. També davant de persones que estan iniciant-se o aprenent-la, que volen parlar-la, que volen perfeccionar-la o que, simplement, són d'altres comarques o zones del territori amb un altre accent o dialecte. I per a entendre l'abast de l'anomalia, posem un exemple amb un cas de parlants d'una llengua que no pateix minorització. Una madrilenya, per exemple, mai no deixaria de parlar castellà davant d'una andalusa perquè les seues expressions i el seu accent

són diferents. Un barceloní, per contra, molt probablement, deixarà de parlar català davant d'un interlocutor de les comarques del sud del País Valencià.

En les tres capes anteriors no hi ha cap raó objectiva que dificulte la comunicació. Per tant, no n'hi ha, de raons, per a canviar de llengua. Només els processos cognitius basats en prejudicis de minorització poden provocar el canvi. En definitiva, si utilitzem el codi semàfor per a explicar la viabilitat de la comunicació, es pot dir que el semàfor està en verd, que es pot tirar endavant sense dificultat.

2.4. Quan l'altre diu que no el parla

En aquest cas, es dona la convergència al castellà en el moment en què un dels parlants expressa que no parla la llengua de l'interlocutor. En les societats anomenades bilingües, on conviuen dues llengües, hi ha persones que són competents en les dues, d'altres només en una, i d'altres que tenen un bon nivell de comprensió, però que no tenen el costum de parlar més que en una de les dues.

En aquesta capa de convergència, es pot dir que el semàfor està en groc, tenint en compte que hi ha un dubte raonable sobre la capacitat de comunicació, però no està en roig perquè és només un dubte, una incertesa.

2.5. Quan l'interlocutor diu que no entén el català

Una vegada s'ha iniciat la comunicació en la llengua pròpia, l'interlocutor diu que no l'entén. Arribats a aquest punt el semàfor finalment està en roig, perquè per primera vegada es fa evident una dificultat en la comunicació. Cal dir que, de vegades, l'interlocutor diu que no entén la llengua perquè no té costum de sentir-la, perquè se li fa estranya o perquè prefereix que l'altre se li adrece en la seua pròpia, per comoditat o per animadversió a la llengua minoritzada. Independentment de la causa o de l'actitud amb què s'expressa la no comprensió, el parlant minoritzat realitza la convergència a la llengua de l'altre.

2.6. Quan l'interlocutor demana o exigeix que li parlen en castellà

Aquesta és l'última capa de convergència. S'hi arriba quan l'interlocutor, després d'intentar mantindre's en la seua llengua, rep una petició o una ordre d'abandonar-la per la de l'altre. Les raons poden ser múltiples, així com les formes en les quals es fa la demanda. Evidentment, ací hi ha una dificultat en la comunicació, que sol resoldre's també amb el canvi de llengua del parlant interpel·lat. Tot i això, hi ha més alternatives. De vegades, fins i tot, finalitzar la comunicació.

Els parlants de llengües normals^[1] reconeixen la dificultat en la comunicació en les dues últimes capes i, només arribat a eixe nivell, decideixen el que faran. En

1 Per llengües normals ens referim a aquelles que no han estat o estan sotmeses a un procés de minorització.

primer lloc, si volen continuar la comunicació. En segon lloc, en cas afirmatiu, de quins recursos disposen per a fer-ho —parlar més a espai, més fort, buscar un traductor, utilitzar altres llengües. I concretament, en l'última capa, si la demanda no ha estat feta amb la deguda educació, el que sol passar és que finalitza la comunicació.

El procés de minorització comporta que, no només en aquestes capes, en què els parlants normals veuen el semàfor de la comunicació en roig, els parlants minoritzats canvien de llengua, sinó que ho fan en totes les altres, de forma descendent fins a la primera, a colp de vista. Això fa que, en una mena de *daltonisme lingüístic*, vegin tota comunicació en color roig —prohibit passar; és a dir, com a impossible si no fan un canvi, convergint a la llengua de l'interlocutor o a la que li suposen.

Més enllà de la conseqüència directa en el procés de substitució lingüística i la desaparició de centenars de llengües, la norma de convergència a la llengua dominant també comporta un efecte directe sobre el parlant. En l'anàlisi psicològica, el procés de minorització provoca en el parlant un deteriorament del seu benestar personal, que convé tractar. Per això, a continuació revisem un dels models més eficaços d'intervenció psicològica, amb la intenció d'exposar algunes idees que puguin revertir aquest procés.

3. Enfocament estratègic

En la psicologia, hi ha diferents formes d'abordar les dificultats, els anomenats models d'intervenció. Històricament, s'han exposat tres disciplines tradicionals: la psicoanàlisi, el conductisme i l'aproximació cognitivoconductual, com a corpus teòrics a partir dels quals és possible interpretar i predir la conducta de les persones.

La teràpia estratègica, tanmateix, no és una teoria concreta, sinó un model d'intervenció terapèutica en el qual el psicoterapeuta assumeix la responsabilitat d'influir directament sobre les persones (Haley, 1976). El model estratègic naix de la conjunció entre la teoria sistèmica del grup de Palo Alto, especialitzat en comunicació i dirigit per Gregory Bateson, d'una banda, i el treball clínic de Milton Erickson, de l'altra (Watzlawick, Weakland i Fisch, 1994).

L'objecte fonamental d'estudi d'aquest model és la interacció entre les persones i això inclou la interacció entre els parlants de llengües distintes. És per això que és rellevant en la comprensió dels equilibris (saludables i precaris) entre parlants, així com en la creació d'estratègies que milloren la salut dels parlants minoritzats i, per extensió, de la diversitat lingüística al món.

Tota interacció té tendència a l'equilibri, siga precari o no, i estableix una dinàmica d'acció-reacció. És a dir, qualsevol intervenció per part d'un parlant sol obtindre una resposta compensatòria. Aquesta resposta s'ajusta al principi de

complementarietat: per exemple, un participant fa una demanda i un altre respon a eixa demanda. Per últim, aquesta dinàmica comunicativa genera unes expectatives i una inèrcia. En el context de les llengües minoritzades, aquestes expectatives, que podem relacionar sovint amb els prejudicis lingüístics, repercuteixen directament sobre la conducta lingüística del parlant.

El model estratègic parteix de tres idees fonamentals a partir de les quals desenvolupa tècniques i estils de comunicació eficaços per al canvi:

1. «Les relacions entre les coses són més importants que no les coses en si mateixes» (Levi-Strauss).
2. El canvi de qualsevol element d'un sistema modificarà tot el sistema.
3. «No són les coses les que pertorben les persones, sinó l'opinió que les persones tenen sobre les coses» (Epictet).

A partir d'aquest model, es genera l'enfocament paradoxal per a donar solució a dinàmiques de comunicació inadequades. Les solucions que plantegen no són accions concretes aplicables a problemes determinats, sinó que són dinàmiques d'intervenció diferents encaminades a trencar l'*statu quo* originat per solucions estèrils. Aquestes intervencions es basen en la idea que, de vegades, la solució és el problema i que, si una estratègia no funciona, convé canviar d'estratègia. Vegem a continuació algunes d'eixes solucions:

1. Invertir el joc relacional. Més del mateix > menys del mateix: freqüentment, quan es dona la circumstància en què s'aplica una solució i no funciona, el que es fa a continuació habitualment és augmentar-ne la dosi: si algú no està atent, li parlem més fort. Si es posa una multa per una acció inadequada i no funciona, s'augmenta l'import. Són les solucions *més del mateix*. La proposta del model estratègic és fer menys del mateix: en lloc d'alçar la veu per a ser escoltat, baixar-la, en el cas de demanar més atenció, desaparèixer de l'escena. Aquests són alguns exemples possibles. En el conflicte lingüístic, el parlant minoritzat, davant la incomprensió del parlant de la llengua majoritària amb un estatus de privilegi, té la tendència d'explicar-li la seua opressió, les causes històriques o un enorme llistat de violacions de les seues llibertats. A més a més, la major part de les vegades, ho fa abandonant la seua llengua, i aconsegueix així dues coses: saturar un interlocutor que no té interès en el que està dient i mostrar l'evidència que no és necessari mantindre la llengua, perquè està emetent un missatge en què entren en contradicció la forma —parlar en la llengua dominant— i el contingut —reivindicar la llengua minoritzada. Per tant, la solució que proposa del model estratègic seria evitar les discussions, estalviar en argumentacions històriques, o basades en la justícia, els drets o les llibertats individuals. Senzillament, no donar explicacions de la tria lingüística. I, en el cas que se'n donen, que siguin plenament subjectives: *parle català perquè m'agrada, perquè vull...*

2. Reemmarcar el problema naixent: aquest concepte, provinent de la teràpia familiar, es refereix a la capacitat de fer un plantejament alternatiu a la descripció d'una realitat; és a dir, utilitzar un punt de vista diferent per a veure el problema des d'una altra perspectiva, de forma que puguem entreveure's solucions adaptatives. A banda d'oferir una visió centrada en la solució, pot generar un clima més favorable per a la negociació, en cas que aquesta siga necessària.

En el context lingüístic, per exemple, en el moment en què les administracions públiques fan una aposta per a fer guanyar espai públic i presència a la llengua minoritzada i miren d'arribar a un equilibri d'igualtat, salten a la palestra veus en contra, amb l'argument de la imposició (marc primari). La tècnica de reemmarcar consistiria a fer veure que el fet que els funcionaris passen, per defecte, a dirigir-se en la llengua pròpia està basada en una política d'igualtat (marc complementari) on tothom és tractat amb els mateixos drets, atès que hi ha mecanismes per a atendre i fer-se entendre per part de l'administració; que, independentment de l'origen, tothom tindrà el mateix tractament i les mateixes oportunitats per a rebre, a banda del servei, també la llengua pròpia.

3. Inventar un nou context per a resoldre una situació desesperada: en general, els plantejaments dirigits a buscar solucions van directament a la causa del problema. És una actuació lògica, però de vegades no dona resultat i s'assumeix que no hi ha solucions, perquè s'han aplicat intervencions similars o amb el mateix format (més del mateix) per a resoldre el problema. Un exemple d'això és posar classes particulars a un alumne que no té un bon rendiment a l'escola. Si es fracassa, s'augmenta el nombre d'hores o es diversifiquen els professors per a resoldre el fracàs escolar. No cal dir que moltes vegades l'alumne acaba cremat amb tantes hores de docència rebuda.

En base al principi esmentat de l'efecte papallona, és a dir, que el canvi de qualsevol element del sistema, provocarà un canvi en tot el sistema, pot generar un efecte sanador. En el cas anterior, l'alumne podria començar a fer un esport a l'aire lliure, per exemple. Evidentment, aquesta solució no resol el problema directe del fracàs escolar, però sí que generarà un desequilibri en el sistema que forçarà un reequilibri. I aquest procés pot ser prou sanador per a dirigir l'alumne cap a l'aprofitament del temps, l'augment de la motivació i, finalment, l'èxit en els estudis.

Des de la psicolingüística, podem aprofitar aquesta estratègia, per exemple, en contextos on les relacions d'empoderament estan molt polaritzades: on la llengua majoritària té la major part de l'espai i la llengua minoritzada és pràcticament inexistent. Lutxo Egia, un activista i *performer* basc, l'any 2015 va decidir fer una acció que denunciava la situació de minorització de l'èuscar a Bilbao. Durant un mes va viure 24 hores al dia en èuscar, en qualsevol situació, davant de tothom. Volia anar més enllà d'especulacions i comprovar quins eren

els resultats de la seua experiència. Cada dia escrivia en l'únic diari en llengua basca la seua experiència, a través d'una mena de diari personal d'anècdotes. Va arribar a la conclusió que, en la capital més poblada d'Euskal Herria, era possible viure en èuscar i que, a més a més, molts dels prejudicis sobre les conseqüències perniciosos de la seua tria lingüística quedaven desmuntats per una experiència d'èxit. El seu exemple es va contagiar a altres col·lectius que van repetir el model i van generar canvis significatius en les dinàmiques lingüístiques del seu context social immediat.

A llarg termini, aquest exemple, juntament amb altres condicionants que ara no podem desenvolupar per falta d'espai, han generat la que es pot qualificar com una de les accions organitzades més multitudinàries, a favor d'una llengua, a escala mundial: l'Euskaraldia.^[2]

4. Prescriure el símptoma: aquesta tècnica consisteix a demanar a qui habitualment té un comportament inadequat, que l'execute. Així, per exemple, al xiquet que molesta a classe (símptoma) per a cridar l'atenció, se li demanaria que molestara o interrompera en algun moment. Amb una instrucció explícita sobre allò que volem evitar, posem l'individu en una situació paradoxal, que bloquejarà la seua intenció, faça el que faça. Si el xiquet decidira seguir molestant, el seu comportament deixaria de ser un acte de rebel·lia per a passar a ser l'acatament d'una ordre —li ho han demanat. Si decidira no fer cas de l'ordre i deixar de molestar, senzillament s'acabaria el problema: objectiu aconseguit.

De vegades, en situacions socials en què conviuen dues llengües, els parlants de la llengua amb menys presència reben comentaris del tipus: «Que radical ets!», «Tu no canvies mai de llengua?» o «Per què li parles a eixe en català si saps que no és d'ací?». Segons aquesta visió, eixos comentaris són el símptoma a extingir. La tècnica consistiria a demanar-li a eixa persona que comence a renyar-lo perquè ho troba a faltar. Així, l'interpel·lat seria conscient que les seues instruccions no tenen el resultat esperat i, molt probablement, deixaria de fer-ho.

5. Utilitzar les resistències: en un sistema, l'equilibri es manté si, quan un dels seus components genera una força en un sentit, un altre component compensa eixa força en sentit contrari i amb la mateixa intensitat. De vegades, els equilibris són patològics i s'han de trencar per a arribar a un equilibri més saludable, més estable i còmode. És un principi utilitzat en les arts marcial per a enderrocar el contrari: utilitzar la seua resistència, la seua pròpia força.

Per a l'aplicació al conflicte lingüístic, podem posar un exemple típic: dues persones es comuniquen, una en castellà i l'altra en català. El parlant de la llengua majoritària, poc acostumat al fet que no facen la convergència a la seua

2 Euskaraldia: <https://euskaraldia.eus/>.

llengua, mostra una actitud contrària i crítica cap al parlant. De vegades, es dona un atac com a reacció a la pèrdua del privilegi (ja no està còmode perquè no sent la seua llengua, ha de fer un esforç). Aquest atac pot quedar neutralitzat per part del parlant fidel, per exemple, quan li diu que li agraden els seus comentaris crítics perquè l'ajuden a entrenar-se en **assertivitat**. També pot dir-li que està completament d'acord amb ell en el que diu, però que seguirà sense canviar de llengua. D'aquesta forma trenca l'equilibri pervers que es donava amb un simple comentari.

6. Carregar les tintes: mitjançant aquest mecanisme, el sistema trenca l'equilibri exercint tota la força en la mateixa direcció i obligant els seus components a reequilibrar el sistema al més aviat possible. El model parteix de la base que un element del sistema es pot permetre el luxe de generar un desequilibri perquè compta amb un altre element que compensa i estabilitza. Si aquest segon element deixa de compensar o, fins i tot, augmenta el desequilibri, el primer element buscarà immediatament la forma de reequilibrar per a no provocar una «caiguda».

En una situació lingüística en què s'assumeix l'existència d'una llengua per defecte (**supremacisme lingüístic**), i una altra per caprici (minorització lingüística), els parlants de la primera desenvolupen un comportament d'omnipotència apresada (Joan, 1998), que consisteix a considerar que poden expressar-se en el seu idioma en qualsevol circumstància i que l'interlocutor necessàriament ha de parlar-la en la seua presència. D'aquesta consideració, acostumen a qualificar de malalts per la llengua els qui no s'adapten a la norma no escrita de submissió. Una resposta basada en la tècnica de carregar les tintes podria ser: «Efectivament, soc una malalta. De fet, m'estic tractant amb medicació. He passat pel psiquiàtric unes quantes vegades perquè m'han vingut atacs de parlar-me damunt en la meua llengua». L'interlocutor, davant d'aquesta resposta, habitualment riu o opta per abandonar la conversa. Així, s'aconsegueix deixar la discussió sense cansament.

7. Anunciar en comptes d'ocultar: la por de parlar en públic, de fer el ridícul, és una de les més freqüents entre els humans. A l'esforç de presentar les idees de forma ordenada i clara en una conferència, posem per cas, s'hi afegeix la dificultat d'intentar ocultar el nerviosisme que genera l'exposició i, tot plegat, es converteix en un mal tràngol o en un bloqueig cognitiu que pot enviar a la paperera hores i hores de dedicació a la faena. Quina solució té aquesta disfunció? Els experts en el model estratègic proposen la idea d'evitar l'evitació; és a dir, de mostrar o anunciar allò que, per defecte, intentem ocultar. En el cas anterior s'exposaria una cosa pareguda a: «Disculpen, com que tinc un públic molt selecte, acostume a posar-me molt nerviós en aquestes situacions. M'ho notaran al principi i després ja m'aniré calmant. Gràcies per la seua paciència».

D'aquesta forma, es redueix la pressió sobre la situació, es resol de bon començament i la persona es pot centrar en la tasca, deixant de banda les preocupacions emocionals.

Els parlants en situació de minorització amb consciència lingüística procuren mantindre la llengua però anticipen els problemes associats que poden entrebancar el seu objectiu. En el context de l'ensenyament, són freqüents les reunions amb pares i tutors. En un entorn d'immersió lingüística, tal i com es dona als centres d'ensenyament, que sovint són els únics espais físics que poden garantir la presència completa de la llengua pròpia, poden aparèixer elements dotats d'omnipotència apresada, com ja hem esmentat abans, que pretenen que la reunió es desenvolupi en la llengua majoritària. La responsable de dinamitzar la reunió, tot d'una, es troba en una situació incòmoda, malauradament repetida, que genera cansament i desamparança. És una bona situació per a activar el mecanisme d'anunciar, en lloc d'ocultar, el conflicte. Així podria expressar-se anunciant que la reunió es farà en la llengua pròpia, que ha preparat un dossier amb tota la informació que s'hi exposarà per a aquelles persones que no tinguen la capacitat de seguir-la amb fluïdesa i que d'aquesta forma queda garantit el dret a la informació. S'agraeix la presència dels participants i es continua la reunió. Amb això, n'hi ha prou per a eliminar qualsevol dubte sobre la comprensió —no oblidem que és l'única preocupació inherent a la tria lingüística. Si, resolt aquest tema, alguna persona fa una protesta, s'hauria de resoldre des d'un punt de vista diferent al de la llengua, perquè la comunicació està garantida i convindria descontextualitzar-lo de la reunió acadèmica.

8. Evitar l'evitació: l'ésser humà, igual que la major part d'éssers vius, presenta en la seua conducta el mecanisme d'evitació del dolor i/o de la por. Això té un alleujament immediat de l'estimulació aversiva i és, per tant, un mecanisme evolutivament adaptatiu. Ara bé, en molts casos, amb la valoració de les conseqüències a mitjà i llarg termini, s'aprecia una pèrdua de l'autonomia, perquè es dona una retallada dels moviments o de les accions com a conseqüència directa de l'evitació. Les persones que pateixen una fòbia són un exemple molt il·lustratiu de tot això. Deixen de fer allò que els fa por (eixir al carrer, per exemple), però també tot allò que comporta gratificació (estar amb amics, visitar llocs interessants...) i, com a conseqüència, generen una reducció dràstica de la taxa d'estimulació i reforcen i augmenten la probabilitat de patir un procés depressiu. El mecanisme es retroalimenta i la persona queda tan limitada que deixa de tindre una vida sostenible.

Aquest mecanisme també explica la submissió lingüística, no només les patologies més clàssiques. La intervenció psicoterapèutica, per tant, segons el model paradoxal, consistiria a fer allò que es tem fer i esperar les conseqüències abans de valorar el pas següent. És un mecanisme d'exposició. Així, els parlants

de llengües minoritzades, que temen les conseqüències d'expressar-se amb naturalitat en el seu idioma, dins del seu territori lingüístic, poden senzillament parlar-hi, independentment de qualsevol condicionant que pugui representar eixa conducta normal (veg. capes de convergència) i, en el cas que es donara alguna dificultat en la comunicació, i no abans, que ho resolguera en base als seus principis, interessos i desitjos, com faria un parlant assertiu. A continuació, explicarem més en profunditat què significa això.

4. Assertivitat lingüística

L'estratègia social per excel·lència s'anomena assertivitat. Consisteix a dir, fer, proposar allò que es pensa o que es vol, de manera sincera, sense amenaces ni coaccions i respectant els drets dels altres així com els propis.

L'assertivitat no és una qualitat dicotòmica, que es té o no es té. Ans al contrari, podem imaginar un contínuum amb dos extrems, on ubicaríem la timidesa extrema, per una banda, i l'agressivitat per l'altra. L'assertivitat la trobaríem al mig d'eixe contínuum, com a forma òptima d'afrontar les situacions potencials de conflicte social.



Figura 3. Esquema de l'assertivitat. Font: Suay i Sanginés (2005).

L'assertivitat lingüística, més concretament, és l'expressió en la llengua pròpia, sense amenaces ni coaccions i sentint-se còmode. Aquesta última part, la de la comoditat, acostuma a ser la més difícil d'assolir. És ben cert que moltes persones, durant anys de resistència davant d'una situació de minorització lingüística, han desenvolupat recursos, fonamentalment cognitius, per tal d'exercir el seu dret a comunicar-se en la seua llengua. Aquests recursos són fonamentalment idees i autoinstruccions dirigides a desmuntar un pensament únic, monolític, de comunicació en la llengua majoritària. I tanmateix, tot i haver desenvolupat un fil

lògic de pensament, ferm i racional, no deixen de sentir nerviosisme, feblesa o ràbia davant d'una interacció lingüística. La part emocional, sovint, és la més difícil de calmar. És per això que parlem de la importància de sentir-nos còmodes, per tal que la pura expressió oral i escrita en la llengua pròpia no esdevinga un càstig (incomoditat). Ayesta (2015) explica molt bé en el seu llibre autobiogràfic *Gaudir de la llengua* la connexió entre allò que sentim —incomoditat— i allò que expressem: «el que se sent en el nivell físic s'expressa automàticament en el nivell motor. A la por, el nerviosisme i la culpabilitat els correspon la mirada fugissera, la cara angoixada i el somriure forçat. I per a il·lustrar l'altra cara de la moneda afegeix: quan se sent confiança, paciència i empatia, per contra, es pot mirar als ulls i el somriure és natural».

Cal recordar que hi ha tot un seguit de drets assertius que tenim les persones, com ara el dret de cometre errors, de tindre les pròpies opinions i creences, de canviar eixes opinions o idees, d'expressar una crítica o protesta per un tracte injust, de demanar aclariments, d'intentar canviar allò que no ens agrada i, fonamentalment, de dir que no.

En base a l'esquema de les capes de convergència al castellà, podem aplicar un canvi, utilitzant els recursos psicològics, cap a un comportament lingüístic assertiu:

- a) En les tres primeres capes: es pot reconèixer que no hi ha cap entrebanc objectiu per a la comunicació, que el semàfor està en verd. El procediment consisteix a detectar ràpidament els prejudicis («No té pinta de catalanoparlant, potser no m'entenga o se'n moleste») i fer-nos preguntes: «Quin és l'aspecte de catalanoparlant? », «Com sé que no m'entendrà? », «En què em base per a dir que pot molestar-se?»... A partir de les respostes, arribarem a conclusions encertades, com ara: «No hi ha un biotip específic de catalanoparlant», «No podré saber si m'entendrà si no li'l parle», «No hi ha cap raó objectiva per a molestar-se per dirigir-se a algú en la llengua que siga».
- b) En la quarta capa: aquella en què el semàfor està en groc perquè davant del comentari de l'interlocutor que diu que no parla la llengua és fàcil assumir certa dificultat de comprensió. És important repensar el comentari i entendre que la dificultat pot ser exclusivament per a parlar i no per a entendre. A més a més, qui diu que no la parla mostra, habitualment, una actitud afable i d'excusa i assumeix una mancança. Per tant, la resposta assertiva serà continuar la comunicació, si cal, tranquil·litzant l'interlocutor: «No patisques, no m'importa» o «Tu parla com vulgues/pugues» o «Si hi ha alguna cosa que no m'entengues, només cal que m'ho digues», per a assegurar, així, una interacció cordial. El llenguatge no verbal acompanyaria el missatge oral amb gestos afables i una mirada directa.

- c) En les capes on el semàfor està en roig —aquelles en què l'interlocutor diu que no entén o demana un canvi de llengua explícit— les situacions poden ser molt variades: pot ser un interlocutor amable o desagradable en la seua demanda, pot ser algú amb qui no convé entrar en conflicte o amb qui és indiferent, pot ser una relació esporàdica o una de llarga durada... En definitiva, el parlant haurà de decidir, en funció de totes aquestes variables, què és el que vol fer. És molt important guanyar consciència dels desitjos i necessitats personals arribats a este punt.

L'assertivitat en general, i l'assertivitat lingüística en particular, és una destresa que, com qualsevol altra, cal entrenar progressivament per a arribar a tindre'n un bon domini. Les característiques personals i el clima social previs poden predisposar favorablement a l'assoliment d'un bon nivell assertiu, però tothom té un marge de millora. Sortosament, la interacció social ens dona infinites oportunitats per a dur a bon terme aquest entrenament.

5. Remarques finals. Algunes idees per a viure millor en la llengua pròpia

1. No donar explicacions de la tria lingüística, igual com no s'acostumen a donar-ne per la roba que cadascú decideix vestir.
2. En cas que, finalment, se'n donen, d'explicacions, que siguen sempre de tipus subjectiu: *m'agrada parlar en català, jo vull fer-ho així...*
3. *Pole position*: igual com les motos i els cotxes en competició tracten d'arribar a estar en la primera filera de la graella d'eixida, per a augmentar les opcions de medalla, proposem aquesta tècnica, referenciada a Alomar *et alii* (1999), que consisteix a ser la primera persona a saludar o exposar, de forma que quede la seua llengua com a primer codi de comunicació.
4. Evitar la dicotomia 0-100. Acostumem a caure en el parany d'abandonar els objectius perquè no els assolim al 100% en un breu període de temps. El cervell, de vegades, activa un mecanisme de defensa i estableix objectius massa difícils, la qual cosa augmenta la probabilitat de fracàs. Així, l'autoestima no queda gaire perjudicada perquè hom pot assumir que era normal fracassar amb un objectiu tan difícil.
5. Treballar des de la idea de la progressivitat: tractar d'augmentar l'espai lingüístic personal a poc a poc. Anar resolent situacions senzilles, per tal d'evitar el cansament.
6. Portar un diari d'èxits: enregistrar la conducta és una de les eines bàsiques per a poder monitoritzar una progressió amb probabilitat d'èxit. D'una banda, té un efecte positiu sobre la motivació. De l'altra, aporta informació rellevant quant a l'itinerari personal, que ajuda a regular i reformular objectius.

Bibliografia

- ALOMAR, Antoni I.; BIBILONI, Gabriel; CORBERA, Jaume; MELIÀ, Joan (1999). *La llengua catalana a Mallorca: propostes per a l'ús públic*. Palma: Consell de Mallorca.
- AYESTA, Karmelo (2015). *Gaudir de la llengua: el viatge lingüístic d'un parlant basc*. Benicarló: Onada Edicions.
- GIBERT, Quim (2010). «La norma de convergència del català al castellà». *Llengua Nacional*, 17. 12-13.
- JOAN, Bernat (1998). *Un espai per a una llengua*. València: Edicions 3 i 4.
- HALEY, Jay (1976). *Problem-solving therapy*. San Francisco: Jossey-Bass.
- SANGINÉS, Gemma; SUAY, Ferran (2006). «Una proposta d'intervenció en la conducta de submissió lingüística: la perspectiva psicològica». Gemma Sanginés i Àngel Velasco, ed. *Identitats: convivència o conflicte*. València: Afers. 97-111.
- SELIGMAN, Martin E. P.; MAIER, Steven F. (1967). «Failure to escape traumatic shock. *Journal of Experimental Psychology*, 74: 1. 1-9.
- SUAY, Ferran; SANGINÉS, Gemma (2004). «Un model d'anàlisi i intervenció en la submissió lingüística». *Anuari de Psicologia*, 9: 1. 97-111.
- SUAY, Ferran; SANGINÉS, Gemma (2005). «Un espai per als parlants d'una llengua». *Llengua i Ús*, 34. 27-39.
- SUAY, Ferran; SANGINÉS, Gemma (2010). *Sortir de l'armari lingüístic. Una guia de conducta per a viure en català*. Barcelona: Angle.
- WATZLAWICK, Paul; WEAKLAND, John H.; FISCH, Richard (1994). *Cambio. Formación y solución de los problemas humanos*. Barcelona: Herder.