

II Encuentro Práctico de Profesores de ELE en Alemania

Organizado por International House Barcelona
y Difusión, Centro de Investigación y
Publicaciones de Idiomas, S.L.



LA COMUNICACIÓN INTERCULTURAL Y LA ENSEÑANZA DE LENGUAS

Bernd F.W. Springer (Universitat Autònoma de Barcelona)

La comunicación intercultural y la enseñanza de lenguas.

Durante muchos años la adquisición de una competencia lingüística se consideró objetivo principal de la enseñanza de lenguas. En los años ochenta y noventa se iba completando esta visión mediante el objetivo de una competencia comunicativa. Sin embargo, en la actualidad, sabemos que no se puede conseguir esta competencia comunicativa sin tomar en consideración una competencia cultural. La comunicación con personas de otra lengua materna es a la vez una comunicación intercultural. Por lo tanto, el aspecto de la comunicación intercultural no debe ser ignorado en la enseñanza de lenguas.

A continuación presentamos un encuentro entre un alemán y un catalán, que, aunque es ficticio, está compuesto de elementos reales. Unas treinta y cuatro observaciones en forma de nota al pie de página intentarán llamar la atención de forma ejemplar sobre las dificultades que se pueden producir en este tipo de conversaciones interculturales. No se trata de dificultades gramaticales sino que culturales y por lo tanto se ven muy poco reflejadas en los manuales de lengua tradicionales.

Queda excluido todo tipo de situación extrema o de estrés, tan frecuentes en la vida real, y tampoco se trata de una situación de primer contacto entre los interlocutores, ya que estas también suelen ser más complicadas.

Advertimos que estas situaciones ejemplares parecen a veces una caricatura, ya que intentan concentrar muchos elementos que en la vida real se reparten en varias personas y situaciones. Pero de ningún modo existe la intención de burlarse de uno u otro interlocutor. Si ustedes sienten algún tipo de angustia por la concentración de incidentes críticos o porque se identifican con la perspectiva catalana/española que se ve poco comprendida por la perspectiva alemana o al revés – cosa que espero que no pase – sería esta la meta-prueba de lo sensible que es el tema y de la facilidad con que afecta a nuestros sentimientos y nuestra percepción cultural más básica.

De visita en Barcelona

Imaginemos al Sr. Anton Schmidt de Düsseldorf de visita en Barcelona con el Señor Francesc Puyols. Ambos son comerciales del sector textil y se conocen desde hace muchos años. Entre ellos no parece haber problemas lingüísticos ya que el señor Puyols estuvo trabajando en Alemania durante 4 años y consiguientemente conoce a los alemanes y habla al alemán muy bien. El Sr. Schmidt también habla un poco el español ya que ha estado varias veces en Mallorca y en la Costa Brava. Ambos sienten que cada uno conoce bien la cultura del otro y están convencidos de que las diferencias culturales se pueden controlar fácilmente mediante un poco de buena voluntad. El Sr. Schmidt viene a Barcelona para hablar con el Sr. Puyols un miércoles de la primavera del año 2005 sobre compras de moda y una representación en la Feria de Moda “Igedo” en Düsseldorf. Al Sr. Schmidt le hubiera gustado salir con el primer avión para estar en Barcelona a las 09:15 horas y volar a casa por la noche el mismo día, ya que en las últimas semanas mucha documentación laboral se ha ido acumulando sobre su mesa y además su hijo de 5 años está en la cama con fiebre.



Pero de todas formas el Sr. Schmidt sabe que en España se requiere más tiempo para negociar que en Alemania y por eso llegará el martes por la noche y volverá el jueves por la mañana.

El Sr. Puyols va a recoger al Sr. Schmidt al aeropuerto el martes a las 21:15 horas, hecho que es una agradable sorpresa para este último.¹ ¿Cómo hay que saludarse? El Sr. Schmidt sabe que a los españoles les gusta mucho recibirse con dos besos, pero claro, no entre hombres. ¿Quizá un abrazo? Pero en ese momento el Sr. Puyols ya le ha recibido encajando su mano y le pregunta cómo le ha ido el vuelo.² Casi en ese mismo instante el Sr. Puyols tira la colilla al suelo³, coge la maleta del Sr. Schmidt y dice: “Venga, yo te la llevo. Mi coche está allí fuera.” El Sr. Schmidt contesta: “No es necesario.”⁴ Pero el Sr. Puyols ya está de camino hacia el coche y el Sr. Schmidt va detrás.

Justo delante de la terminal está el coche del Sr. Puyols y el motor todavía está en marcha. Un buen Audi A3, pero con el parachoques un poco marcado de golpes y ralladas.⁵ Los dos señores suben al coche y se marchan. Mientras tanto el Sr. Puyols le hace muchas preguntas: ¿Cómo te va la vida? ¿Cómo está tu familia? ¿Cómo va en el trabajo? ¿Cómo le va al Sr. Kampe? ¿Sigue el Sr. Müller todavía en la empresa?⁶

De repente el Sr. Schmidt mueve el pie de tal forma como si quisiera frenar. Un peatón se encuentra en el paso de cebra pero se ha parado y deja pasar el coche.⁷

“El Sr. Kampe? Pues con él salí a tomar una cerveza hace poco. Parece que le van muy bien las cosas”, dice Sr. Schmidt.⁸

¹ Esto no sería muy habitual en Alemania, ya que a esa hora el Sr. Schmidt ya haría tiempo que estaría con su familia. En Alemania se suelen separar de manera clara la vida laboral de la privada.

² Aunque se ha escogido una forma de bienvenida que existe en ambos países, es decir darse la mano, todavía existen diferencias en la forma.

En Alemania se suelen abrazar entre buenos amigos, pero en el mundo de los negocios muchos alemanes intentan dar la mano educadamente. Ambas formas de dar la bienvenida se distinguen por sus diferentes objetivos: cordialidad con los amigos, educación y corrección en el mundo laboral. Esta distinción de objetivos no es tan fuerte en España. Aquí, tanto en la vida privada como en el mundo de los negocios predomina el mismo objetivo primario: reducir distanciamiento.

Esto se puede reflejar al ofrecer la mano derecha al otro y darle una amigable palmadita en el brazo o la espalda.

³ En Alemania está muy mal visto tirar la colilla al suelo dentro de cualquier edificio y ni siquiera se tira la ceniza del cigarrillo al suelo.

⁴ En Alemania se acostumbra a preguntar lo siguiente: “¿Te ayudo?” y se suele esperar a que el otro acepte la ayuda o no. Es decir, la cordialidad se expresa en Alemania respetando la voluntad del otro, mientras que en España a menudo no dejamos la opción de elegir para que no haya duda alguna de nuestra disposición a ayudar.

⁵ Debido a razones medioambientales en Alemania se acostumbra a parar el motor siempre que se realiza una parada que dure más de un minuto. Además se considera el coche como un bien, casi una reliquia, en la que no pueden haber ralladas y mucho menos si es de una marca cara.

⁶ Mientras en España es normal hablar de toda una serie de temas ya durante los primeros minutos de un encuentro, incluso saltando de uno a otro, en Alemania se inicia una conversación a menudo con más calma y se suele responder más o menos a fondo a cada una de las preguntas antes de proseguir a la siguiente. Contrariamente, lo que se espera en España es una respuesta rápida a cada una de esas preguntas ya que pertenecen al mismo ritual de bienvenida. De la pregunta “¿Qué tal?” a veces incluso no se espera respuesta, costumbre que daría a muchos alemanes la impresión de cierta superficialidad. “Qué tal?” - “Wie geht's?” se considera en Alemania una pregunta y se espera (normalmente) una respuesta, mientras que en España a menudo se considera una fórmula de bienvenida a la que no hace falta contestar.

⁷ En Alemania los peatones tienen absoluta preferencia al encontrarse en el paso de cebra y de hecho esto es aceptado completamente por los propios conductores en su inmensa mayoría. Es más bien cuestión del derecho que tiene cada uno (así que los peatones en Alemania no suelen parar antes de cruzar el paso de cebra para dejar pasar el coche), mientras que en algunas ciudades grandes de España es cuestión de negociar el derecho de paso mediante unas miradas entre conductor y peatón.

⁸ Decir “iremos a tomar una cerveza algún día” significa en Alemania (entre hombres – las mujeres irían “a tomar un café”) que en esa ocasión uno podrá disfrutar de la oportunidad de hablar sobre temas privados o personales y le confiere mucha más intimidad a la relación. Seguramente, el Sr. Schmidt quiere dar a



El Sr. Puyols pregunta si ha comido algo en el avión y el Sr. Schmidt niega la pregunta. “Entonces debes estar muy hambriento. Conozco un buen restaurante justamente cerca del hotel. ¿Qué te parece, vamos a cenar allí?”⁹ El Sr. Schmidt le echa un vistazo al reloj.¹⁰ Antes de embarcar, a las 17:30 horas ya había cenado, pero no quiere ser maleducado y responde que ‘sí’. Llevan la maleta al hotel y el Sr. Schmidt se pone rápidamente ropa nueva. En Alemania hacía más frío pero en Barcelona uno no necesita llevar jersey. El Sr. Schmidt se encuentra bien, ya que en este clima mediterráneo a las 22 horas todavía hace calor y se puede ir en mangas de camisa. Duda un momento sobre ponerse sandalias o no, pero él ya sabe que los españoles hacen mucha broma sobre alemanes con sandalias y calcetines blancos. Por eso decide olvidarse de las sandalias, se pone rápidamente una corbata bien coloreada y ya está preparado.¹¹ Los dos señores se dirigen hacia la Plaza Real donde hay preciosas palmeras y muchos restaurantes, todos vacíos, pero el Sr. Puyols va directamente a uno delante del cual hay una cola de 20 metros.¹² Mientras tanto el Sr. Puyols habla sobre campeonato del Barça, sobre la noticia del embarazo de la princesa de Asturias, sobre una nueva línea de metro¹³ y finalmente, tras media hora, ya han ido avanzando hasta esperar en la entrada del Restaurante. El Sr. Schmidt ve una gran mesa para 6 personas al lado de la ventana y solamente hay dos personas que la ocupan. “Allí todavía hay sitio libre”, dice él. Pero el Sr. Puyols no responde.¹⁴ Tras unos instantes aparece el camarero y los guía hacia una mesa justamente al lado de la barra, donde se encuentra el televisor retransmitiendo un partido de fútbol. El Sr. Schmidt pregunta quién está jugando. El Barça contra el Chelsea.¹⁵ El Sr. Schmidt mira un momento hacia la pantalla mientras el Sr. Puyols le echa un vistazo a la carta y a la vez comenta el partido y decide que tomará rape.¹⁶ Entonces viene el camarero y trae pan, aceite, tomates y sal y da unas

entender que él es una persona con quien se puede “ir a tomar una cerveza” pero el Sr. Puyols no se debe haber dado cuenta ya que en la comunicación española ese tipo de diferenciación entre comunicación empresarial y privada no está prevista de manera tan clara.

⁹ Según las normas de comunicación alemanas usar “tu” no sería de costumbre en este contexto, todo lo contrario. Primero hay que “ir a tomar una cerveza”, iniciar una amistad privada y ofrecerse el “tu”. A cambio, en España uno puede tutear a una persona si la conoce desde hace tiempo.

¹⁰ Mirar el reloj, en esta ocasión significa: ¿Todavía están abiertos los restaurantes? A partir de las 22 o 23 horas muchos restaurantes en Alemania cierran la cocina donde se realizan los platos calientes.

¹¹ Mientras en España la moda en el mundo de los negocios es algo más conservadora e incluso se evitan colores chillones, en Alemania se tiende a llevar corbatas chillonas. Esto a menudo llama la atención de los españoles, sobre todo cuando ven las noticias alemanas, hecho que tiene en ellos una connotación negativa.

¹² En Alemania es absolutamente desagradable tener que hacer cola delante de un restaurante. Eso casi nunca sucede en Alemania. En ese caso, se decidiría ir a otro restaurante. Mientras los alemanes están muy orientados hacia la eficiencia y desean no perder el tiempo, a los españoles les parece normal tener que hacer cola delante del cine, del restaurante o en otras ocasiones. Además, la cola parece indicar, que este restaurante debe ser muy bueno.

¹³ Estos serían los temas más frecuentes durante esos días en Barcelona. ¿También lo serían en Alemania?

¹⁴ En Alemania es completamente normal, tanto en bares como en restaurantes, sentarse en una mesa donde ya hay alguien sentado. Se acostumbra a preguntar: “¿Está libre?” - “Ist hier noch frei?”. Esto no quiere decir que se debe mantener una conversación con las demás personas de la misma mesa. Muy a menudo basta con saludar amigablemente al llegar y al dejar el local. Aprovecho esta ocasión para añadir que en Alemania las mesas acostumbran a ser más grandes y puede ser que incluso estando sentados en la misma mesa, estén alejados como si fuera en un restaurante español con mesas separadas.

¹⁵ El nivel de ruido en un restaurante en España (a no ser que se trate de un restaurante chino) es casi siempre más elevado que en Alemania. A ello se atribuye que a veces hay un televisor encendido, que el camarero está poniendo un plato sobre el otro al sacarlos del lavaplatos, y a que la gente habla muy alto hasta que uno mismo tiene que hablar más alto para que le puedan entender. Mientras el “Ruido” es algo a lo que uno llega a acostumbrarse en las grandes ciudades españolas, en Alemania “Krach” – la traducción de ‘ruido’ - se considera algo que hay que apagar o terminar en seguida o al menos se puede esperar de otra gente que lo hagan.

¹⁶ Es bastante normal en España hacer más de una cosa a la vez. Este fenómeno se denomina policronía. Los alemanes de lo contrario aprenden a hacer “una cosa detrás de la otra” desde que empiezan a



explicaciones sobre los platos que ya no están en la carta. El Sr. Schmidt no le puede entender bien debido a que la televisión está un poco alta y le dice con voz amable: “¿Podría bajar un poco el volumen del televisor, por favor? Está tan alto que uno casi no puede conversar.”¹⁷

Entonces sólo pide una ensalada.¹⁸ El Sr. Puyols le pregunta si no va a pedir un segundo plato. Le recomendaría el rape. Durante todo el rato el Sr. Puyols mueve nerviosamente el pie y el Sr. Schmidt se pregunta por qué está enfadado.¹⁹ De todas formas él no quiere rape, una ensalada es suficiente. Cuando el camarero ya les ha servido el vino, el Sr. Schmidt eleva la copa y dice: “Salud”, prueba el vino y dice: “Hm, está rico.”²⁰ Mira la botella: Penedès. El Sr. Puyols le comenta dónde se encuentra este lugar. A diferencia del vino, el agua no le gusta demasiado al Sr. Schmidt y ruega al camarero que le traiga agua con gas.²¹ Cuando el camarero les trae la ensalada, el Sr. Schmidt despliega su servilleta, dice “buen provecho” y sigue escuchando las explicaciones del Sr. Puyols sobre vinos.²² Más tarde, el Sr. Puyols le pregunta si no le gustaría quizá probar un poco de su rape. El Sr. Schmidt lo rechaza amablemente.²³ Mientras tanto empieza a hablar de la feria “Igedo”²⁴ y sobre los cambios que este año iban a tener lugar en comparación con el año anterior. Comentario

educarse. Estos tienen una tendencia extremadamente monochronista. Siguiendo esta norma de comportamiento puede ser, según el contexto, que no prestarle atención al otro mientras está hablando sea percibido como de mala educación.

¹⁷ El Sr. Schmidt ha hecho algo que en su cultura es habitual: ha expresado de forma amable, pero abierta y directa una molestia. Pero precisamente este acto de habla (speech act), es decir, practicar la crítica, es una situación de alta complejidad culturalmente codificada. La forma española de realizar una crítica es más indirecta y inarticulada, además se basa en que el receptor entiende ese juego de alusión indirecta y reacciona. Muy a menudo se deja una frase sin acabar al 50% y se termina con la inserción de un gesto que deja adivinar al otro lo que en realidad quiere decir. Esto no funcionaría en Alemania. La cultura conversacional de los alemanes es altamente explícita, uno habla casi del mismo modo que escribe. Las frases son completas y no dejan casi nada pendiente para la interpretación del otro. Se pueden introducir gestos pero no añaden más información, sino más bien tienen la función de enfatizar. Toda la información completa se encuentra en la frase y de esta misma manera es como se lleva a cabo una crítica. En una conversación española esto resultaría brusco y de mala educación.

¹⁸ No hace falta pedir varios platos en un restaurante alemán. Muy a menudo una gran ensalada vale como plato único. Sobre todo a partir de las 22h la mayoría de los alemanes no están acostumbrados a comer varios platos.

¹⁹ En España mucha gente está acostumbrada a mover nerviosamente el pie, parece ser un signo de nerviosidad y que es completamente normal. En Alemania esto es una señal de nerviosidad agresiva. Quien lo hace transmite: “Mi paciencia está a punto de llegar a su límite.”

²⁰ A muchos alemanes les gusta hacer un chinchín a la hora de consumir vino o cerveza. Se considera un acto que crea un ambiente social ameno dentro de una serie de actos para reducir el distanciamiento entre la gente. Según el contexto este gesto puede resultar obligatorio. En España también se hace, pero no tan a menudo, ya que se aplican otras formas de reducir el distanciamiento.

²¹ A menudo el gusto es cuestión de costumbre. Muchos alemanes piensan que el agua sin gas sabe reposada, de poco sabor, aburrida, sosa. Por el contrario muchos españoles no entienden, cómo se pueden llenar de tanto gas a la hora de comer, ya que lo encuentran poco digestible y cuando están en Alemania hacen todo lo posible para conseguir agua sin gas.

²² Igual que con el primer trago de vino o cerveza se dice “Prost” – “salud”, al comenzar a comer en Alemania se dice obligatoriamente “buen provecho” – “guten Appetit”, al menos en un restaurante.

²³ En general, cuando los alemanes preguntan algo, lo hacen una sola vez y el ‘no’ significa ‘no’ y el ‘sí’ significa ‘sí’. A cambio en España es frecuente dejarse invitar varias veces antes de probar o de repetir. Por lo tanto, para el Sr. Schmidt el tema se acabó, pero para el Sr. Puyols no era necesariamente así.

²⁴ En la cultura conversacional alemana se suelen afrontar las interrupciones ambientales de la conversación o a la sensación de inseguridad mediante un giro temático hacia los temas objetivos o hacia la materia técnica en cuestión. Si aquí se consigue un consenso en la materia, entonces la visión común de la materia sirve como punto de salida para desarrollar más confianza y un trato más confidencial, lo cual implica normalmente un cambio posterior de temas de conversación. Pero a los españoles esta sucesión de primero la materia o el asunto y después la confianza, les parece a menudo “frío” y distanciado, ya que las estrategias de conversación españolas empiezan normalmente con el intento de reducir la distancia social y de crear confianza para poder llegar más tarde sobre esta base a los temas técnicos o de materia.

del Sr. Puyols: “El rape está buenísimo.”²⁵ El Sr. Schmidt entiende este comentario como una crítica por no haberlo pedido. Empieza a sentirse inseguro: ‘¿Ha sido de mala educación no pedir el rape? Quizá ha sido por el rape que el Sr. Puyols me ha traído a este restaurante aunque estuviera lleno. Da igual, ya no lo puedo cambiar,’ piensa y sigue hablando sobre la Igedo, mientras mira el plato del Sr. Puyols, que está cortando unas patatas.²⁶ En ese momento suena de golpe un grito proveniente del televisor: Gooooool! Todos miran hacia el televisor y comentan la repetición del gol de Saviola. El Sr. Puyols comenta que su hijo también juega en un club de fútbol y que Saviola es su ídolo.²⁷

“Por cierto, ¿seguro que no quiere probar un poco del rape?” El Sr. Schmidt piensa: ‘si pruebo el rape y afirmo lo bueno que está entonces el Sr. Puyols me preguntará si no quiero que pida otro y entonces tendré que justificar por qué no quiero tomar rape.’ Así que dice: “No gracias.” Pero de todas formas se siente un poco inseguro con su negativa y ve que el pie del Sr. Puyols se sigue moviendo nerviosamente. Piensa que ha hecho algo mal. Por eso duda un momento y dice: “Por cierto, lo que quería decir sobre la Igedo ...”²⁸ y explica los cambios que va a haber este año. En este momento el Sr. Puyols ve que el Sr. Schmidt no ha probado el pan y pregunta, si no le gusta el pan.²⁹ “Sí, sí”, dice el Sr. Schmidt y en el mismo momento se pregunta cómo puede decir eso si ni siquiera lo ha probado. En ese mismo instante se da cuenta de que el tema de la Igedo no le interesa demasiado al Sr. Puyols y se calla, sobre todo al ver que este sigue moviendo nerviosamente el pie.

Después de la comida el Sr. Puyols pide un café y coñac y reacciona con una cara de ligera decepción al ver que el Sr. Schmidt renuncia a ambas cosas.³⁰ “Seguramente debes estar cansado después del día de trabajo con vuelo y todo.” Y aunque ya tiene reservada la cita con el Sr. Schmidt para las 9:00 horas de la mañana siguiente, le añade: “Quizá no deberíamos encontrarnos mañana antes de las once o las doce para que no tengas que darte prisa por la mañana. ¿Qué te parece?”

El Sr. Schmidt que está acostumbrado a estar a las 8:30 horas en el despacho, igual que su colega, y a hacer la pausa del mediodía a las 12 horas, piensa en el viejo consejo: *When in Rome, do as Romans do*, y dice: “De acuerdo.”

Llega el momento de pagar: el Sr. Puyols piensa que a los alemanes les gusta siempre pagar por separado y piensa que lo mejor será dividir la factura entre dos, pero el Sr. Schmidt dice: “Ésto es gasto de empresa”, y coge la factura,³¹ el importe de la cual es de 84 euros. El

²⁵ En España se suele hacer uso de esta forma de superlativo con mucha más frecuencia que en Alemania, donde dirían en este contexto: “Der Fisch ist wirklich gut.” Es por esta razón que el uso del superlativo le llama la atención al Sr. Schmidt.

²⁶ En Alemania forma parte de las buenas maneras no partir las patatas con el cuchillo, sino con el tenedor. (Por lo contrario, en Inglaterra no se debe partir nada sobre el plato con el tenedor.) Estas costumbres de mesa son bastante formales e importantes en Alemania y también se procura no tocar nada en el plato con las manos.

²⁷ Evidentemente el Sr. Puyols intenta aquí, según las estrategias de conversación de su cultura, cambiar de tema para dejar el tema “frío” del asunto de la feria y dirigirse hacia un tema más personal, más “ameno”.

²⁸ Otra vez la estrategia alemana: ¿Cómo tratar con la inseguridad? Volver al tema técnico u objetivo. Por otro lado, el Sr. Puyols habrá notado negativamente que el Sr. Schmidt no ha aceptado su oferta de dirigirse hacia un ambiente más personal.

²⁹ El pan tiene en Alemania una función distinta de la que tiene en España. Salvo con sopas, el pan nunca tiene la función de acompañar la comida como lo hacen las patatas o el arroz, sino que el pan con mantequilla y queso o embutido o mermelada es la base del desayuno o del “pan de noche”, que es la expresión alemana para la cena (Abendbrot). Se parece al bocadillo en España, pero éste tiene a menudo la función de alimentar entre las comidas.

³⁰ A no ser que uno quiera trabajar durante toda la noche, en Alemania no se suele tomar café por la noche. Tampoco es tan frecuente como en España beber algún licor, whisky o coñac después de la comida (solamente en ocasiones muy especiales o solemnes). Por el contrario, en Alemania a veces se suele tomar un Schnaps (que es como un orujo) antes de comer para aumentar el apetito.

Probablemente el Sr. Puyols estaría más a gusto si el Sr. Schmidt le acompañara en este paso de completar la cena. En cambio, así puede tener la impresión de que el Sr. Schmidt quiere terminar la cena.

³¹ Aquí está la trampa de los estereotipos: el Sr. Puyols cree saber cómo se comportan los alemanes e



Sr. Schmidt pone 100 euros y le dice al camarero: “Cobre 90 euros.”

Al volver el camarero, ve 16 euros de cambio en el plato y el Sr. Schmidt se asombra: “¿Aquí no quieren la propina?”³²

Fuera del restaurante el Sr. Puyols dice: “Te llevo al hotel.” “No es necesario, ya lo encontraré” le replica el Sr. Schmidt. “Me queda casi de camino”, añade el Sr. Puyols y el Sr. Schmidt dice: “Pues, bueno.”³³

Después de despedirse delante del hotel el Sr. Schmidt va a su habitación y empieza a notar una sensación de angustia: “Realmente es muy simpático el Sr. Puyols, me recoge del aeropuerto y me lleva al hotel. Pero en cierto modo es un poco superficial, no se puede tener una conversación profunda con él. Ya veremos cómo irá mañana. ¡Pero a partir de las 12 horas! ¡Dios mío! ¡Estos españoles!”

Mientras tanto el Sr. Puyols va subiendo Las Ramblas y piensa: “En el fondo es majo, el Sr. Schmidt, pero típicamente alemán. Son un poco fríos. Ya veremos lo que pasará mañana”.³⁴

Con ello ya se ha llegado a un punto muy crítico: el Sr. Puyols ya no ve al Sr. Schmidt como Anton Schmidt sino que le ve como a un alemán y el Sr. Schmidt tampoco ve al Sr. Puyols como Francesc Puyols sino como a un típico español – ni mucho menos como a un catalán. Es decir, el encuentro entre Anton Schmidt y Francesc Puyols está a punto de convertirse en un encuentro entre dos estereotipos, en otras palabras entre un „cabeza-cuadrada prepotente“ y uno de „esos latinos poco serios y poco cumplidores“.

Pero de hecho, todavía ni siquiera ha empezado la verdadera negociación con todos sus puntos conflictivos y ya aparecen los primeros malos indicios. Al llegar al primer punto conflictivo el Sr. Puyols probablemente pensará: ‘estos alemanes son nada flexibles’ e intentará forzar al Sr. Schmidt a que sea flexible. A cambio, el Sr. Schmidt pensará algo como: ‘uno no puede confiar verdaderamente en estos españoles y en los catalanes mucho menos, ya que siempre quieren volver a negociarlo todo posteriormente. Si no tenemos un contrato plenamente detallado, entonces no hay negocio.’

De esta manera hay muchas posibilidades de que al día siguiente no se llegue a un acuerdo beneficioso para ambas partes. Y está claro que no se trata de problemas gramaticales o temas similares del tradicional aprendizaje de idiomas. Los consiguientes malentendidos causarán estrés en ambas partes que atribuirán la responsabilidad al otro. Pero no al otro como individuo sino al otro como “el alemán” o “el español” o “el catalán”.

El contacto con personas de otras nacionalidades no comporta automáticamente la disminución de prejuicios y una comprensión recíproca. Muy a menudo el caso es justo al contrario: antiguos estereotipos ya conocidos se confirman aparentemente y otros nuevos, adquiridos por propia experiencia, se suman a los primeros. Precisamente hay más peligro de que pase esto cuando los problemas gramaticales son menores, ya que cuando hace falta hablar lenta y claramente para que el otro pueda comprenderme, entonces estoy

intenta comportarse como tal. Por otro lado, el Sr. Schmidt, que bien sabe que en algunas partes de España no se paga por separado ni en el restaurante, podría ver confirmado el prejuicio del catalán tacaño.

³² Mientras en Alemania se suele redondear la suma hacia arriba y decírsela al camarero, en otros países como España se considera esto poco discreto. Aquí el camarero trae la diferencia en un platito y el cliente decidirá cuánto quiere dejar en el platito. Por otro lado, pertenece al ritual alemán que el camarero dé las gracias al cliente, lo que falta a veces en el ritual español, cuando el cliente se levanta y se va.

³³ Quizá el hotel no queda de camino a casa del Sr. Puyols y este esperaba otra respuesta tipo: “Gracias, pero no hace falta”. Pero la mayoría de los alemanes no están acostumbrados a dar tantas vueltas en la conversación para tomar una decisión simple. A menudo ‘si’ es ‘sí’ y ‘no’ es ‘no’.

³⁴ Aquí no se trata en absoluto de si esta percepción es justa o no, sino sólo de que a menudo se instala.



concienciado de la extrañeza del otro y ésta está presente en mi modo de hablar. Pero cuando puedo comunicarme sin mayores problemas lingüísticos, entonces aparece el peligro de que la conciencia de la diversidad cultural se adormezca.

Conversar en una lengua extranjera significa actuar en otro contexto cultural. Más allá de los aspectos sintácticos y semánticos, la lengua y la comunicación tienen además sus códigos culturales. Descifrarlos es una tarea que va mucho más allá de la tarea de aprender su gramática y vocabulario. Pero cuando aprendemos una lengua, ¿acaso no lo hacemos para poder comunicarnos en ella?

Una mayor incorporación de los aspectos de la comunicación intercultural en la enseñanza de lenguas nos ayuda a:

- < entender que en su más profunda esencia la lengua y la comunicación humana tienen un código cultural, es decir, que somos esencialmente seres culturales;
- < entendernos mejor a nosotros mismos y a nuestra propia cultura;
- < entender mejor otras culturas y personas;
- < sentirnos más seguros en el contacto con extranjeros;
- < tener más éxito en la comunicación privada y profesional;
- < revisar prejuicios.

