

TEORÍAS DE LA COMUNICACIÓN INTERCULTURAL INTERPERSONAL

En los capítulos anteriores lo que hemos visto es una descripción de determinados aspectos de la comunicación intercultural interpersonal verbal y no verbal. Lo que pretendo, a continuación es pasar a la teorización del fenómeno. Biernatzki (1995, 9-10) señala que éste es uno de los campos más desarrollados por la teoría, pero al mismo tiempo el que se resiste más a la teorización ya que hay gran cantidad de factores imponderables en la comunicación intercultural. De hecho todo proceso de comunicación tiene multitud de factores. El problema es saber cuáles de estos factores son los decisivos. Una opción sería introducirlos todos, pero ésta sería una opción inútil.¹

Es decir, que a la hora de describir y explicar el proceso de la comunicación hay que señalar sólo algunos de los factores que se consideran significativos en detrimento de otros que no se tienen en cuenta. Así cada una de las teorías pone el acento en algunas de las características del proceso. Esto es lo que tam-

1. Recordemos el cuento de Jorge Luis Borges (*El hacedor*, Alianza, Madrid, 1981 [original publicado en 1960], pp. 143-144) titulado «Del rigor en la ciencia», que narra como en un país, en el que el arte de la cartografía busca la perfección, se construye un mapa en el que una provincia ocupa toda una ciudad. En la búsqueda de la máxima perfección los cartógrafos de dicho país hicieron finalmente un mapa que tenía el tamaño del país y que coincidía puntualmente con él. Dicho mapa fue abandonado por inútil.

bién sucede con las teorías de la comunicación intercultural interpersonal.

Dentro de este ámbito de estudio hay distintas teorías (Biernatzki, 1986 y 1995) (Casmir, 1993) (Gudykunst, 1983) (Kim y Gudykunst, 1988b) (Wiseman, 1995). Por ello me he visto obligado a hacer una selección de las tres que he considerado más interesantes. Pero antes de comentar las teorías escogidas, quisiera dar una visión general del campo de estudio.

La competencia comunicativa intercultural

A pesar de la fragmentación que, según Chen y Starosta (1996, 370), caracteriza al desarrollo teórico de la comunicación intercultural interpersonal, la mayoría de estas teorías suelen tener en común la finalidad última de establecer los requisitos para conseguir una competencia intercultural interpersonal. Es decir, se trata de conseguir que la comunicación cara a cara con personas de otras culturas sea apropiada y efectiva. Así, la competencia intercultural interpersonal puede definirse como «[...] la habilidad para negociar los significados culturales y ejecutar las conductas comunicativas apropiadamente eficaces que reconocen las múltiples identidades de los interactuantes en un entorno específico» (Chen y Starosta, 1996, 358-359).

Otro elemento que me parece importante de las teorías de la comunicación intercultural interpersonal es que distinguen tres elementos, en la descripción del proceso: el emotivo, el cognitivo y el conductual.

El nivel emotivo es bastante interesante aunque las teorías de la comunicación no le han prestado una excesiva atención a este objeto de estudio tan importante (Rodrigo, 1993a). La competencia intercultural emotiva se da cuando las personas «[...] son capaces de proyectar y recibir respuestas emocionales positivas antes, durante y después de las interacciones interculturales» (Chen y Starosta, 1996, 362). Es bastante habitual que se experimente cierta ansiedad al comunicarnos con personas de otras culturas o que se sufra malentendidos un tanto enojosos, como hemos visto en el capítulo anterior. Estas emociones negativas pueden mermar nuestra capacidad comunicativa o incluso anularla. Por contra, la competencia emocional permitirá

a las personas, por un lado, ser suficientemente sensibles para el reconocimiento y el respeto de las diferencias culturales y, por otro lado, disfrutar de la comunicación interpersonal.

Por lo que hace al nivel cognitivo «[...] los individuos tienden a ser más competentes en la comunicación intercultural cuando adquieren mayores grados de auto-conciencia y conciencia cultural» (Chen y Starosta, 1996, 366). Es decir, lo que se trata es, en primer lugar, de ser conscientes de las propias características culturales y de nuestros procesos comunicativos. En segundo lugar, se tiene que tomar conciencia del proceso de comunicación intercultural. Para comprender a los demás uno debe comprenderse primero a sí mismo. Si se tiene una postura racista, si se es incapaz de criticar la propia cultura, si se considera que sólo lo propio es lo correcto simplemente porque es lo propio, si no se toma conciencia de qué hago cuando me comunico, tampoco podré analizar correctamente la comunicación intercultural. Como señala Biernatzki (1995, 20) si hay un concepto clave en la comunicación intercultural, éste es el de conciencia, como veremos en la primera teoría que explicaré.

En relación a la conducta «[...] los individuos serán más competentes en la comunicación intercultural cuando mejoren su grado de habilidad intercultural [...]». La perspectiva conductual de la competencia comunicativa intercultural enfatiza la destreza de actuar efectivamente para alcanzar el objetivo de la interdependencia multicultural y la interconectividad en la aldea global» (Chen y Starosta, 1996, 369). A pesar de que toda clasificación compartimenta la realidad, parece claro que para alcanzar una competencia conductual deben darse también la competencia emotiva y cognitiva.

Pero no hay que ocultar que todos estos objetivos son harto difíciles y que estamos en el inicio de este campo de estudio por lo que, todavía, queda mucho camino por recorrer, tanto en la investigación como en su eficiente aplicabilidad a la realidad social.

Tres teorías de la comunicación intercultural interpersonal

Las tres teorías recogidas son la Teoría de la gestión de la ansiedad e incertidumbre —*Anxiety/Uncertainty Management Theory*— de William B. Gudykunst, la Teoría de la adaptación

transcultural —*Cross-Cultural Adaptation Theory*— de Young Yun Kim y la Teoría de la construcción de la Tercera Cultura —*Third-Culture Building*— de Fred L. Casmir.

La Teoría de la gestión de la ansiedad e incertidumbre de Gudykunst es interesante porque plantea la situación de incertidumbre y ansiedad iniciales de gran parte de los contactos interculturales. Además, recoge una serie de conceptos básicos para entender el proceso de comunicación intercultural interpersonal como son los de: forasteros, incertidumbre, ansiedad, comunicación efectiva y toma de conciencia del proceso comunicativo. Este último punto es muy importante, ya que hemos de tomar conciencia de que en la comunicación intercultural no podemos actuar con «piloto automático», sino que hay que estar muy atento a qué hacemos, cuándo lo hacemos y a qué decimos cuando lo decimos. Gudykunst recoge en su teoría también los tres niveles que hemos apuntado anteriormente: el emotivo —motivación—, el cognitivo —conocimiento— y el conductual —destreza—.

Aunque la teoría de Gudykunst sea criticable en algunos aspectos, creo que es bastante interesante. Pretende ser una teoría muy aplicable por lo que no es muy abstracta. Pero esto es a la vez una virtud y un defecto. Virtud porque nos aproxima al fenómeno real, pero defecto porque esto la hace prolija, compleja y difícil de sintetizar.

Como él mismo reconoce (Gudykunst, 1995, 54), es una teoría bastante complicada ya que va desarrollando casi un centenar de axiomas, de los que voy a recoger sólo algunos pocos. Aunque todo resumen implica una reducción de la complejidad teórica creo que el interés de la explicación de esta teoría está en lo que ya he apuntado. Para aquellos que quisieran profundizar más, inevitablemente, les debo remitir a la bibliografía citada.

Otra de las críticas sería que muchas de las categorías que se encuadran en uno de los tres niveles mencionados no está muy claro por qué las sitúa en un nivel y no en otro. Por ejemplo, la habilidad de empatizar la incluye en las destrezas conductuales cuando quizá cabría situarla más bien en el ámbito emotivo.

La última crítica que haría a la teoría de Gudykunst es que si bien pretende ser muy práctica y aproximarse al fenómeno real no tiene en cuenta la incidencia de la comunicación de masas en el proceso de comunicación intercultural interpersonal.

La teoría de la adaptación transcultural de Kim es complementaria a la anterior teoría. Si Gudykunst trata de cómo superar los problemas de ansiedad e incertidumbre en la comunicación interpersonal, la teoría de la adaptación transcultural da una visión más amplia del proceso. Ambas teorías comparten también bastantes conceptos como el de forastero o las dimensiones cognitiva, emotiva y conductual.

La aportación más importante de Kim es el intento de construir una teoría integradora de los distintos tipos de comunicación: interpersonal y de masas. Tanto por lo que se refiere a la comunicación autóctona del país receptor como a la comunicación étnica de la cultura del forastero.

También quisiera señalar que la Teoría de la adaptación transcultural recoge los problemas principales de la comunicación intercultural interpersonal. Es decir, que considero que es una teoría interesante para iniciar el estudio de este tipo de comunicación porque nos aproxima a la real inserción comunicativa en la que puede estar una persona.

Las críticas que me permito hacer a la teoría de Kim, y que también son extensivas a Gudykunst, hacen referencia a su perspectiva.

La teoría de Kim parte del punto de vista de la sociedad que ella denomina de acogida y que yo considero que quizá fuera mejor calificar de receptora. Hablar de sociedad receptora es más adecuado porque es un concepto más neutro, mientras que el calificativo de acogida tiene el sentido de admisión o protección que, en ocasiones, no refleja exactamente la realidad social. En cualquier caso, lo que pretendo poner de manifiesto es que Kim trata de la adaptación de los forasteros a la sociedad de acogida o receptora. Es decir, que no se produce propiamente una negociación intercultural sino que se trata sólo de que los forasteros se adapten. Nos encontramos ante una teoría fundamentalmente asimilacionista. En coherencia con este punto de vista los forasteros son calificados de «étnicos». Hay que hacer una doble advertencia. En primer lugar, todos somos de alguna manera, étnicos. En segundo lugar, a veces se atribuye al adjetivo étnico una serie de connotaciones negativas de anormalidad, de atraso, etc. (Delgado, 1998, 102-111). Además, cuando Kim habla de adaptación, lo que no está claro es a qué cultura deben adaptarse. Uno puede presuponer que se trata de

la cultura dominante o hegemónica de la sociedad receptora. Pero hay que tener en cuenta que la sociedad receptora, no es necesariamente una comunidad tan uniforme como el modelo podría hacer creer. Además, no se plantea qué aportan los forasteros a la sociedad receptora y cómo pueden cambiar los nativos por sus interacciones con los forasteros. De hecho se plantea un cambio unidireccional por parte de los forasteros. Es muy poco realista pensar que la sociedad receptora será totalmente impermeable a otras culturas. Es decir que, inevitablemente, la llegada de forasteros va a modificar la sociedad receptora. Al no tenerlo en cuenta se oculta el efecto de mestizaje de las culturas en contacto.

Por último, la Teoría de la construcción de la Tercera Cultura de Casmir lo que pretende es no ver tanto los problemas de la comunicación intercultural, sino más bien su resultado. Es decir, este autor plantea la posibilidad de construir una tercera cultura precisamente a partir del contacto intercultural. La propuesta me parece, en sí misma, bastante interesante. También quiero destacar las aproximaciones teóricas a partir de las que Casmir fundamenta su modelo. En efecto, este modelo también merece distintas críticas a las que dedico un amplio apartado. Veamos, a continuación, más en detalle cada una de las tres teorías.

1. Teoría de la gestión de la ansiedad e incertidumbre

Incluso las personas que disfrutamos en los contactos con ciudadanos de distintas culturas hemos experimentado las dificultades de esta comunicación. Es evidente hay muchos factores que aumentarán o disminuirán estas dificultades. Si no se conoce la lengua del interlocutor ni se posee una lengua común el intercambio será muy limitado. Pero incluso compartiendo alguna lengua los malentendidos son frecuentes. Por ello, en principio, la comunicación intercultural interpersonal suele producir un grado de ansiedad e incertidumbre mayor que el que se da en la comunicación interpersonal con personas de la misma cultura. Gudykunst plantea como utilizar esta ansiedad e incertidumbre para llevar a cabo una comunicación efectiva. William B. Gudykunst es profesor del Departamento de Comunicación —*Speech Communication*— de la California State Uni-

versity y lleva más de diez años desarrollando la teoría de la gestión de la ansiedad e incertidumbre. Durante este tiempo esta teoría ha ido variando y, como reconoce su propio autor, todavía está en proceso de desarrollo y necesita un mayor refinamiento y elaboración (Gudykunst, 1995, 55). La finalidad de esta teoría es conseguir una comunicación más eficaz señalando los elementos esenciales de la misma y aquellos que pueden ser un obstáculo. Sin embargo, como el propio Gudykunst (1993, 34) nos recuerda, una comunicación efectiva no significa totalmente controlada y sin ambigüedades. Una comunicación efectiva es aquella que llega a un grado de comprensión aceptable por parte de los interlocutores. No se trata de buscar una comunicación perfecta, sino efectiva.

El origen de la teoría que voy a explicar a continuación está en el estudio de la comunicación interpersonal e intergrupal y en la teoría de la reducción de la incertidumbre (Gudykunst, 1988). En 1993 Gudykunst modificó la versión de 1988 de su teoría ampliándola, la hizo más práctica y la denominó Teoría de la gestión de la ansiedad/incertidumbre —*Anxiety/Uncertainty Management Theory*—. Por mi parte, me voy a permitir recoger los conceptos fundamentales de la misma y comentar sus aportaciones más destacadas.

A la hora de construir una teoría Gudykunst (1993, 35) considera que por lo menos hay tres ámbitos en los que el investigador debe posicionarse. En todas las teorías hay una serie de asunciones que son el punto de partida. En ocasiones estas asunciones son implícitas. Sin embargo, cada vez se hace más necesario la explicitación de los postulados de los que se parte. Por un lado, porque una de las características de las ciencias sociales actuales es la coexistencia de teorías que se fundamentan en principios distintos, cuando no contrapuestos. Por otro lado, es necesaria la toma de conciencia de los postulados que son la base de la teoría.

Así pues, en primer lugar, hay que detallar cuáles son los principios ontológicos de partida. Es decir, cuál es la idea que se tiene sobre la realidad. Simplificando, en los estudios de la comunicación hay dos posturas contrapuestas (Gudykunst y Nishida, 1989). Por un lado, los «objetivistas» que consideran que la comunicación es algo innato al ser humano y que la realidad existe independientemente de los seres humanos. Por

otro lado, los «subjetivistas» que ponen el acento en el proceso de socialización y consideran que la comunicación y la realidad son un producto construido por cada cultura. Gudykunst (1993, 35) adopta una postura intermedia al asumir que «[...] el proceso básico de la comunicación es el mismo en todas las culturas, pero cada cultura establece las reglas de cómo hay que interpretar el contenido de la comunicación».

En segundo lugar, están los principios epistemológicos de partida. Es decir, se trata de considerar cómo se llega a obtener el conocimiento. Nos encontramos con la contraposición de las posturas platónicas y las aristotélicas. El platonismo considera que el conocimiento puede ser producto de nuestro propio pensamiento, mientras que la perspectiva aristotélica se basa en la observación de la realidad exterior. De nuevo Gudykunst (1993, 35) adopta una postura ecléctica señalando que para la construcción de las teorías son útiles «[...] nuestras interpretaciones de nuestra comunicación y las observaciones externas de nuestra comunicación [...]».

En tercer y último lugar, está la concepción de la naturaleza humana de la que se parte. Hobbes, Marx, Freud, Schutz, Skinner o Lorenz, entre otros, no sólo construyeron teorías en sus propios ámbitos de estudio, también establecieron una concepción determinada de la naturaleza humana (Stevenson, 1983) (Campbell, 1985). En este punto la asunción de la que Gudykunst (1993, 35) parte es que «[...] nuestra comunicación es influida por nuestra cultura y los grupos a los que pertenecemos, así como por factores estructurales, situacionales y ambientales».

Los conceptos fundamentales

Para construir su teoría de la comunicación interpersonal e intergrupal aplicable a la interculturalidad Gudykunst (1995, 9-17) propone una serie de conceptos fundamentales, que son los de forastero, incertidumbre, ansiedad, comunicación efectiva y conciencia. Veamos cada uno de ellos.

Lo que caracteriza a los forasteros es que están cerca y lejos al mismo tiempo. Están cerca porque entran en interacción con un grupo local, pero al mismo tiempo se les atribuye la pertenencia a un grupo alejado. «Los forasteros están físicamente

presentes y participan en una situación y, al mismo tiempo, están fuera de ella porque son miembros de grupos diferentes» (Gudykunst, 1995: 10). Es decir, los forasteros son aquellas personas a las que se les atribuye la pertenencia a un grupo distinto del grupo de referencia.

Esto nos lleva a la siguiente reflexión. En primer lugar, la palabra forastero, que viene del catalán *foraster* y del latín *foras*, tiene la doble acepción de la persona venida de fuera y lo extraño o ajeno. Así pues, lo forastero se establece a partir de un grupo de referencia que juzga lo otro como exterior, extraño y ajeno. La cualidad de forastero dependerá de cuál es el criterio de referencia utilizado para la inclusión o exclusión. Este criterio puede ser desde la pertenencia a un barrio en relación a los otros barrios de una ciudad o de un pueblo en relación a otros pueblos cercanos hasta la pertenencia a un continente distinto. Si bien es cierto que la proximidad geográfica, en ocasiones, puede hacer disminuir el grado de la diferenciación, ésta siempre existirá porque la propia constitución del grupo de referencia la establece.

En segundo lugar, todos somos forasteros en potencia. Hay criterios de inclusión/exclusión ya preestablecidos, por ejemplo, la nacionalidad. Pero, en ocasiones, según cuál sea el grupo de referencia, se puede ser o no forastero. Para el establecimiento del grupo de referencia, si bien los medios de comunicación tienen una importante función al respecto, hay que tener en cuenta los procesos de comunicación interpersonales e intergrupales.

En principio, como señala Gudykunst (1995, 10), la interacción con los forasteros está caracterizada porque se da una cierta incertidumbre y ansiedad. Recordemos lo que acabamos de decir sobre la palabra «forastero».

La incertidumbre es un fenómeno cognitivo que condiciona lo que pensamos sobre los forasteros. Gudykunst (1995, 10) recoge dos tipos de incertidumbre en la relación inicial con los forasteros. Una es la incertidumbre predictiva. Hace referencia a la incertidumbre que tenemos prediciendo las actitudes, sentimientos, creencias, valores y conductas de los forasteros. Es decir, que hay una cierta inseguridad a la hora de predecir el desarrollo de una interacción comunicativa con un forastero. La otra es la incertidumbre explicativa. En este caso la incertidumbre se da en relación a la explicación de las actitudes, senti-

mientos y pensamientos de los forasteros. Es decir, que puede ser difícil encontrar una explicación, de acuerdo con nuestros criterios culturales, a determinadas reacciones de los forasteros.

Sin embargo, como señala Gudykunst (1995, 11), en toda relación existe un cierto grado de incertidumbre. Recordemos que el interaccionismo simbólico apunta que los individuos construyen creativamente sus actos de acuerdo con los significados que atribuyen a una situación. Por consiguiente, en la conducta humana hay un cierto grado de indeterminación o impredecibilidad ya que las personas van adecuando su conducta a la interacción que se está produciendo. Es decir, el comportamiento tiene un carácter provisional y en curso que produce esta incertidumbre. Aunque esta incertidumbre aumentará cuando tratemos con personas distintas a las de nuestro propio grupo cultural.

Evidentemente, nunca podemos predecir por completo la conducta de los otros, pero hay un máximo y un mínimo de incertidumbre. Un alto grado de incertidumbre hará que la comunicación sea dificultosa. Pero la ausencia de incertidumbre puede hacer que ésta sea aburrida y poco estimulante. Gudykunst (1995, 12) considera que se comunica eficazmente cuando nuestra incertidumbre se sitúa en un punto medio. Así, por un lado, tenemos suficiente confianza en nuestra capacidad para predecir los pensamientos, conducta y sentimientos de los otros y, por otro lado, no estamos en exceso confiados de forma que podemos reconocer posibles malentendidos cuando éstos se producen. Queda claro que el grado de incertidumbre variará a lo largo del tiempo y en cada interacción específica.

Para Gudykunst (1995, 12), la ansiedad hace referencia al componente emocional de toda interacción. Aquí también se señala que cada vez que nos comunicamos con alguien tenemos cierto grado de ansiedad, que es un sentido de desequilibrio generalizado y no específico: uno se siente incómodo, tenso, preocupado. La ansiedad es una respuesta emocional a situaciones de las que anticipamos consecuencias negativas.

Como con la incertidumbre también hay un máximo y un mínimo de ansiedad. El máximo es el mayor grado de ansiedad que podemos soportar interactuando con forasteros, y el mínimo es el más bajo grado de ansiedad que nos permite preocuparnos por la comunicación con los otros.

Gudykunst (1995, 13) señala que cuando nuestra ansiedad es

muy alta sólo utilizamos estereotipos para predecir la conducta de los otros, y esto hace que nuestra comunicación sea ineficaz. Fijémonos en la gran fuerza que tienen los estereotipos que cuando, en nuestra vida cotidiana, nos encontramos, por ejemplo, con una belga que no se ajusta al estereotipo que tenemos de los belgas, solemos pensar: «no parece belga». Nótese que, con este pensamiento, la realidad empírica es sometida al estereotipo. Pero si la ansiedad está por debajo de nuestros mínimos no estaremos suficiente motivados para comunicarnos con forasteros. Es decir, que si la ansiedad es demasiado alta puede ser paralizante, pero si es demasiado baja puede que nos sintamos desmotivados para la interacción. Se trata de encontrar el grado exacto de tensión entre la mayor y la menor incertidumbre y ansiedad.²

Gudykunst (1995, 15), concluye que cuando nuestra ansiedad o incertidumbre es demasiada alta o baja no podemos comunicarnos efectivamente. Esto le lleva a plantearse qué se entiende por comunicación efectiva.

Para Gudykunst (1995, 15), la comunicación es un proceso que implica el intercambio de mensajes y la creación de sentido. Es decir, se trata de un proceso de interpretación y de construcción de sentido. Sin embargo, no siempre somos conscientes de este proceso. Un ejemplo suficientemente claro lo tenemos en la comunicación no verbal que, en ocasiones, se realiza y se recibe con un umbral de conciencia bastante bajo. Pero también se da en nuestra comunicación cotidiana verbal que está llena de significados implícitos y sobreentendidos. No ser conscientes de ello nos lleva a asumir que las personas interpretan los mensajes con el mismo sentido que nosotros les damos (Gudykunst, 1995, 15). Pero no hay dos personas que interpreten un mensaje de la misma manera. Desde la perspectiva de los Estudios Culturales, Jordan (1986, 51) afirma que «[...] los

2. «Sona, discípulo del Buddha, se cansó de los rigores del ascetismo y resolvió volver a una vida de placeres. El Buddha le dijo: "¿No fuiste alguna vez diestro en el arte del laúd?". "Sí, Señor", dijo Sona. "Si las cuerdas están demasiado tensas, ¿dará el laúd el tono justo?" "No, Señor." "Si están demasiado flojas, ¿dará el laúd el tono justo?" "No, Señor." "Si no están demasiado tensas ni demasiado flojas, ¿estarán prontas para ser tocadas?" "Así es, Señor." "De igual modo, Sona, las fuerzas del alma demasiado tensas caen en el exceso, y demasiado flojas, en la molición. Así pues, oh Sona, haz que tu espíritu sea un laúd bien templado."» (Jorge Luis Borges y Alicia Jurado [1991], *Qué es el budismo*, Barcelona, Emecé, pp. 149-150).

textos que producimos, o de cuya producción somos responsables, siempre nos son devueltos de maneras irreconocibles porque han sido malentendidos —*misread*—.

»Lejos de ser excepcional, el fenómeno del *misreading* representa la norma, es decir, la transformación del sentido».

Parece ser que, en cierta ocasión, un hijo de Gabriel García Márquez le explicaba a su padre que en el colegio habían estudiado su novela *El coronel no tiene quien le escriba*. Se ve que el profesor les había comentado, para sorpresa de García Márquez, que el gallo que aparecía en la novela simbolizaba la revolución. El propio autor reconocía que nunca había sospechado la existencia de dicho símbolo.

Se puede afirmar que la comunicación es más efectiva si hay una relativa similaridad cultural entre los interactuantes, ya que los malentendidos serán menores. Pero los malentendidos ocurren frecuentemente cuando nos comunicamos con forasteros, porque solemos utilizar nuestro marco de referencia en lugar del suyo, que por lo general desconocemos, para interpretar sus discursos.

Para corregir estas malas interpretaciones es necesario, según Gudykunst (1995, 16), ser consciente del proceso comunicativo, ya que habitualmente nos comunicamos de forma automática, sin hacer un autoanálisis del proceso comunicativo y de los significados y valores implícitos que utilizamos.

El ser conscientes de nuestra conducta comunicativa tiene varias implicaciones (Gudykunst, 1995, 16-17). En primer lugar, supone la creación de nuevas categorías. De ordinario cuando observamos la realidad e intentamos dotarla de sentido lo que hacemos es categorizarla. Como señalan Berger y Luckmann (1983, 42), «[...] la realidad de la vida cotidiana busca integrar el sector problemático dentro de lo que ya es no problemático». Es decir ante una situación determinada, que no sea rutinaria, lo que hacemos es dotarla de sentido categorizándola y de esta forma deja de ser problemática. Por ejemplo, si veo por la calle una persona que tiene una conducta poco habitual podré pensar que está ebria, de forma que categorizando su comportamiento resuelvo el problema de la explicación del mismo. Pero en la comunicación con extranjeros esto se complica ya que es necesario que utilicemos categorías que no son propias de nuestra cultura para dar un sentido correcto a la situa-

ción. Así no puedo valorar el comportamiento táctil de dos policias argelinos que se paseen cogidos por el meñique con los criterios de la cultura española. Es decir, se trata de utilizar categorías foráneas para predecir y explicar la conducta del forastero. Ser conscientes de la comunicación con forasteros nos lleva a buscar categorías más específicas. Cuantas más subcategorías usamos en el proceso comunicativo más personalizada es la información que tenemos para nuestras explicaciones y predicciones. Así, por ejemplo, si intentamos comprender a un ciudadano de religión musulmana a partir de los principios de su religión estamos utilizando unas nuevas categorías que no suelen utilizarse en un contexto, por ejemplo, mayoritariamente cristiano. Pero si además sabemos las diferencias entre sunnites o sunnitas y los chiíes o chiitas estamos personalizando más, y si somos capaces de reconocer, por ejemplo, dentro del islam sunní las escuelas shaffií y hanbalí (Horrie y Chippindale, 1994) la personalización todavía será mayor.

En segundo lugar, la toma de conciencia del proceso comunicativo conlleva la apertura a nueva información. Así, abriéndonos a nueva información podemos captar las, a veces, sutiles diferencias entre nuestra propia conducta y la de los forasteros. Para Gudykunst (1995, 16-17), estar abierto a nueva información implica centrarnos en el proceso de comunicación que se está produciendo y no en las consecuencias de nuestras interacciones. Porque si fijamos nuestra atención en las consecuencias, nos olvidamos de los matices de la interacción que frecuentemente son la fuente de los malentendidos.

Por último, ser conscientes supone reconocer que los forasteros interpretan nuestros mensajes de forma diferente a la nuestra. Cuando no se es consciente de la interacción comunicativa con los forasteros se tiende a pensar que interpretan nuestros discursos tal y como nosotros los producimos.

Para organizar su teoría Gudykunst (1993, 43), parte de tres componentes que inciden en la competencia comunicativa: la motivación, el conocimiento y la destreza. La motivación hace referencia a nuestro deseo de comunicarnos efectivamente con los otros. El conocimiento se refiere a nuestra conciencia de las necesidades para comunicarnos con eficacia. La destreza es nuestra habilidad para realizar la conducta necesaria para comunicarnos apropiadamente.

La motivación

A partir de la motivación se trata de ver cuáles son las necesidades motivadoras de la comunicación y cómo inciden nuestras identidades en la misma. A continuación, veremos los componentes de la conciencia directamente relacionados con la motivación y qué son los vínculos sociales, la atracción hacia los forasteros y la apertura a nueva información.

Comentemos, brevemente las necesidades que, según Gudykunst (1993, 44) nos motivan a la comunicación con forasteros.

a) Necesidad de sentirnos seguros. La comunicación con los forasteros es una forma de adquirir seguridad ya que nos permitirá comprenderlos mejor. Con el conocimiento se adquiere seguridad sobre lo conocido. Estaríamos ante lo que familiarmente se conoce como mundología o cosmopolitismo.

b) Necesidad de poder predecir el devenir. Relacionado con el punto anterior se puede señalar que la comunicación con los forasteros nos va a permitir predecir su comportamiento gracias a un mayor conocimiento de los mismos.

c) Necesidad de sentirnos miembros de un grupo. Toda comunicación es un intento de entrar en contacto con alguien y, en última instancia, de sentirnos próximos a esta persona y, por extensión, a determinados grupos a los que pertenece. Quizá una forma para llevar a cabo esta aproximación es considerar a «el otro» como el prójimo. Nótese que habitualmente se habla de «nuestro prójimo», de forma que hay una apropiación, una inclusión de «el otro». Además, la palabra «prójimo» procede del latín *proximus*, que significa próximo. Aunque es cierto que en el lenguaje informal se puede emplear con un sentido despectivo, no es menos cierto que también esta palabra significa una aproximación a «el otro», supone sentirnos solidarios con los demás. La primera acepción de «prójimo» en el *Diccionario de uso del español* de María Moliner es: «Semejante». Con respecto a una persona, otra cualquiera, considerada como ser con el que se está unido por lazos de solidaridad humana. Se usa frecuentemente como colectivo, equivaliendo a «los demás».

d) Necesidad de evitar la ansiedad. El papel que juega la ansiedad como motivador de nuestra comunicación con forasteros ya ha sido comentado con anterioridad.

e) Necesidad de un sentido común universal. Sin pretender sustentar posturas universalistas, podríamos afirmar que una de las motivaciones en la comunicación con forasteros es la posibilidad de interactuar a pesar de las barreras idiomáticas y culturales.

f) Necesidad de gratificaciones simbólicas o materiales. Uno de los elementos motivadores de la comunicación son las gratificaciones que de la misma se derivan. Si un objetivo del acto comunicativo es aprender, en la comunicación intercultural el aprendizaje puede ser muy rico.

g) Necesidad de sostener nuestras identidades. Al tema de la identidad Gudykunst (1993, 46-48) le dedica mayor atención ya que considera que «el mantenimiento de nuestras identidades es una de nuestras mayores necesidades» (Gudykunst, 1993, 46).

La identidad es un concepto clave en el proceso de la comunicación intercultural. Recordemos que la identidad es la imagen que tenemos de nosotros mismos. Nos definimos a nosotros mismos a partir de nuestras identidades sociales y personales. No voy a extenderme más en este punto porque ya formulé mi propuesta en la primera parte de esta obra.

Como señala Gudykunst (1995, 19-20): «La identidad social es el mayor mecanismo generativo de la conducta intergrupala, mientras que la identidad personal es el mayor mecanismo generativo de la conducta interpersonal. Sin embargo, ambas formas de identidad influyen, virtualmente, en la conducta de todas las interacciones».

Según Gudykunst (1995, 20), nuestras identidades sociales tienden a ser activadas cuando nos comunicamos con los forasteros ya que los forasteros son definidos, como tales, por su identidad social, como pertenecientes a un grupo distinto.

En relación a la necesidad de crear vínculos sociales con los otros, hay que señalar que esta necesidad es uno de los más importantes factores motivadores de nuestra conducta (Gudykunst, 1993, 48). En la creación de estos vínculos sociales, las emociones tienen una gran importancia, sobre todo emociones fundamentalmente sociales como el orgullo y la vergüenza. Las emociones han sido, hasta hace pocos años, un aspecto poco estudiado por las ciencias de la comunicación (Rodrigo, 1993a) a pesar de ser de una importancia indudable. En cualquier caso,

como apunta Gudykunst (1993, 49), «Para comunicarnos efectivamente con forasteros debemos trabajar concienzudamente en la armonización de nuestros vínculos sociales con ellos».

Por lo que hace referencia a la atracción de mantener una relación interpersonal con los forasteros hay que decir que ayuda a reducir la incertidumbre y ansiedad. Mientras que la apertura a recibir nueva información también facilitará la comunicación con los forasteros. Las personas refractarias a recibir nuevas ideas o a evaluar nuevos valores tendrán menor destreza en la comunicación intercultural.

El conocimiento

En relación al conocimiento, Gudykunst (1993, 51-59) se centra en el conocimiento de más de una perspectiva, de interpretaciones alternativas, de nuestras expectativas, en el conocimiento de similitudes y diferencias entre nuestro grupo y los otros y, por último, en los contactos con forasteros.

El conocimiento de más de una perspectiva implica reconocer que una misma conducta puede ser interpretada de forma diferente por los distintos pueblos. La comunicación intercultural exige una amplitud de miras que nos permita integrar nueva información más fácilmente. Aunque esto, como muchas de las ideas que vamos comentando, se podría referir a cualquier tipo de comunicación. En relación al conocimiento de interpretaciones alternativas, Gudykunst (1993, 52) distingue tres procesos cognitivos interrelacionados: la descripción, la interpretación y la evaluación. En la descripción se relatan los acontecimientos captados por nuestros sentidos sin atribuir un significado social a la conducta. En la interpretación ya se relacionan estos acontecimientos con el significado social que se les atribuye. Por último, en la evaluación lo que se producen son juicios. Quisiera apuntar que, si bien esta taxonomía es útil, toda descripción es dirigida por una interpretación. Como es sabido en la propia observación ya se produce una interpretación. De hecho, observamos lo que es culturalmente significativo para nosotros. Es nuestro conocimiento el que dirige nuestra atención. Sin embargo, me parece acertado señalar, como hace Gudykunst (1993, 52), que si no somos conscientes de estos tres procesos

nos será difícil apreciar que una misma descripción puede tener distintas interpretaciones.

Por mi parte (Rodrigo, 1995, 127), ya apunté que en el proceso de interpretación, en sentido lato, podíamos diferenciar tres niveles. El primero es el de la identificación. Se trata de descubrir cuál es la lengua utilizada por el emisor. Por ejemplo, en ocasiones, en la calle al oír hablar a algunas personas una lengua extranjera no las entiendo hasta que identifico la lengua que es. A pesar de conocer el idioma, soy incapaz de entenderles hasta que descubro en que lengua hablan. Es decir, en primer lugar hay que identificar el código que utilizan. El segundo nivel estaría la interpretación, en sentido estricto, por la que damos sentido al discurso recibido. Evidentemente, la interpretación no sólo hace referencia al aspecto semántico del discurso sino también al pragmático. Por ejemplo, el contexto fundamental para dar sentido a una comunicación interpersonal. Por último, el tercer nivel sería el axiológico. En la comunicación no sólo se transmite el significado de las palabras sino también una serie de valores que los miembros de una cultura comparten, aunque puedan no estar de acuerdo con ellos. Para poder alcanzar este nivel, no sólo hay que conocer el idioma, sino también los valores culturales de los emisores.

Otro factor que Gudykunst (1993, 53) considera que influye en nuestra habilidad de buscar interpretaciones alternativas es nuestro nivel de complejidad cognitiva. Las personas con una mayor complejidad cognitiva se forman una visión de los otros más amplia y diferenciada, que representa mejor la variabilidad de su comportamiento. Quizá uno de los objetivos más importantes en la educación es conseguir aumentar la complejidad cognitiva de las personas. El pensamiento complejo, que acepta las contradicciones de la realidad social o las distintas interpretaciones de los acontecimientos y huye de las simplificaciones de los fenómenos complejos, es uno de los retos intelectuales del futuro.

En relación a las expectativas Gudykunst (1993, 54) recuerda que las mismas implican nuestras predicciones sobre cómo los otros interaccionarán con nosotros. Nuestra cultura es la que establece las expectativas que ponemos en funcionamiento cuando interactuamos con otros, ya sean forasteros o no. Éstas, en la relación con los forasteros, están basadas en el conocimiento que tengamos de la otra cultura así como en nuestros

estereotipos, nuestros prejuicios, nuestro etnocentrismo y nuestras percepciones de las diferencias intergrupales. La ausencia de conocimiento o el tener expectativas negativas —prejuicios, etnocentrismo, estereotipos negativos— aumentará la incertidumbre y la ansiedad en nuestra relación con los forasteros.

En definitiva, el mayor conocimiento de las otras culturas ayudará a una comunicación más efectiva. Por ello es importante el conocimiento de las similitudes y diferencias con las otras culturas. Como ya he apuntado anteriormente hay una tendencia a destacar más las diferencias que las semejanzas con los forasteros, cuando hasta con las culturas más alejadas podemos encontrar similitudes.

En cierta ocasión en una reunión, en los Estados Unidos, con ciudadanos de distintos países una persona norteamericana nos explicaba que cuando quedaba para una reunión familiar informal con sus padres se establecía la hora de inicio puntual de la reunión y también la hora en que ésta acabaría. Los españoles presentes estuvimos totalmente de acuerdo con varios ciudadanos de los Emiratos Árabes Unidos en que esto sería prácticamente irrealizable en nuestros respectivos países. En este aspecto pude observar esta similitud entre nuestras dos culturas, lo que dio lugar a una cierta complicidad compartida frente al comportamiento descrito.

Al respecto Gudykunst (1993, 58) establece el siguiente axioma: «Un incremento en la similaridad que percibimos entre nosotros y los forasteros producirá un decrecimiento de nuestra ansiedad y un incremento de nuestra habilidad de reducir nuestra incertidumbre predictiva».

El último punto relacionado con el conocimiento que recoge Gudykunst (1993, 58-59) es el de los contactos con forasteros. Es evidente que si no nos comunicamos con forasteros, no tendremos la posibilidad de recibir informaciones directa de ellos. También hay que señalar que los tipos de contactos con forasteros pueden ser muy diversos y pueden afectar a la cantidad de ansiedad e incertidumbre que experimentamos comunicándonos con ellos (Gudykunst, 1995, 35). El tipo de contacto variará según nuestra atracción hacia ellos, cómo los tratemos, nuestro respeto hacia ellos, la naturaleza del contacto, si somos interdependientes con ellos, la intimidad de nuestras relaciones y si intentamos establecer vínculos con ellos.

Después de la motivación y el conocimiento, Gudykunst (1993, 59-63) se plantea cuáles son las destrezas necesarias para conseguir una comunicación efectiva. Las habilidades a las que se refiere son: la habilidad de crear nuevas categorías, de tolerar la ambigüedad, de empatizar, de adaptar nuestra comunicación, de conseguir y usar información apropiada y, finalmente, la habilidad de adaptar nuestra conducta.

La primera destreza hace referencia a la habilidad de crear nuevas categorías. Evidentemente nuestra forma de comprender nuestro entorno es aplicarle las categorías que poseamos. Para relacionarnos dentro de nuestro ámbito cultural nos bastan las categorías que nos proporciona nuestra propia cultura. Sin embargo, en nuestras relaciones con forasteros será necesario tener la habilidad de crear nuevas categorías que nos permitan dar un sentido más exacto a las actuaciones de los otros. Al respecto Gudykunst (1995, 42) establece el siguiente axioma: «Un incremento en nuestra habilidad para clasificar a los forasteros en nuevas categorías (o reconocer que hay forasteros diferentes a otros miembros de sus propios grupos) producirá un incremento de nuestra habilidad para predecir correctamente su conducta» (axioma 43).

Una segunda destreza necesaria para gestionar de manera adecuada nuestra ansiedad es ser tolerante con la ambigüedad. Como apunta Gudykunst (1993, 59): «La tolerancia a la ambigüedad implica la habilidad de hacer frente con éxito a las situaciones, incluso cuando gran parte de la información que necesitamos para interactuar efectivamente nos es desconocida».

La tercera habilidad es la de ser capaz de empatizar. La empatía o endopatía se considera que es la capacidad de una persona de participar emotivamente en una realidad que le es ajena. Es decir, se trataría de ser capaz de sentir lo que siente el forastero ante determinados fenómenos que le emocionan.

Gudykunst (1993, 60) recoge las diferencias entre simpatía y empatía. Así, mientras en la simpatía aplicamos nuestras propios criterios culturales para valorar a los otros, con la empatía lo que se hace es tomar como referente no nuestra propia experiencia sino la de los forasteros. En relación a la empatía Gudykunst (1995, 28) establece el siguiente axioma: «Un incremento

en nuestra habilidad para empatizar con forasteros producirá un incremento en nuestra habilidad para predecir correctamente su conducta» (axioma 16).

Las siguientes destrezas son la de ser capaces de adaptar nuestra comunicación y nuestra conducta, así como la de conseguir y usar la información apropiada.

Gudykunst (1995, 24) señala que cognitivamente nuestra habilidad para procesar información compleja, la rigidez de nuestras actitudes y el grado en el que nosotros controlamos nuestra conducta afecta a nuestra ansiedad e incertidumbre. En el ámbito afectivo, nuestra habilidad para tolerar la ambigüedad y nuestra empatía influye en nuestra ansiedad y en que podamos hacer predicciones acertadas sobre la conducta de los forasteros. Conductualmente, el grado en que los forasteros se adaptan a nosotros y nuestra habilidad para adaptar nuestra conducta afecta a la cantidad de ansiedad e incertidumbre que experimentamos.

De hecho de lo que estamos hablando es de la adaptabilidad, concepto que se desarrolla de manera más amplia en la próxima teoría que he recogido. Para llevar a cabo una comunicación efectiva hay que poder adaptar nuestra comunicación y nuestra conducta a la de los otros. Además, como apunta Gudykunst (1993, 61): «Para reducir la incertidumbre es necesario que seamos capaces de describir la conducta de los otros, seleccionar las interpretaciones correctas de sus mensajes, predecir adecuadamente su conducta y ser capaz de explicarla». En efecto, es bastante difícil conseguir estos objetivos, sin embargo, esto se convierte en imposible si no somos capaces de conseguir y usar apropiadamente la información que tenemos sobre los otros.

2. Teoría de la adaptación transcultural

Young Yun Kim es profesora del Departamento de Comunicación de la Universidad de Oklahoma. Sus primeros estudios empíricos sobre los inmigrantes en los Estados Unidos datan de mediados de los años setenta. Como la mayoría de los estudios de comunicación intercultural interpersonal esta autora pretende profundizar en los requisitos de la competencia comunicativa intercultural (Kim, 1991) (Wiseman y Koester, 1993). Para

ello Kim (1988, 1995) desarrolla una teoría sobre la adaptación de los miembros de los encuentros interculturales interpersonales, y etiqueta su teoría como «Teoría de la adaptación transcultural» —*Cross-Cultural Adaptation Theory*—. Para Kim (1988, 37-38) la adaptación transcultural se refiere «[...] al proceso de cambio a lo largo del tiempo que se produce en individuos que han completado su proceso de socialización primaria en una cultura y luego tienen un contacto de primera mano continuo y prolongado con una cultura nueva y desconocida».

A continuación, expondré una síntesis comentada de dicha teoría. La teoría de la adaptación transcultural pretende, en primer lugar, hacer una descripción del proceso de adaptación transcultural. Para, a continuación, ofrecer una explicación de la estructura de este proceso y de los factores constituyentes claves que influyen en el grado en que los individuos se adaptan a una cultura nueva y poco familiar.

El proceso de la adaptación transcultural

Kim (1995, 172-173) establece una serie de asunciones a partir de la idea del ser humano como un sistema abierto. Un sistema abierto es aquel que lleva a cabo intercambios con el exterior. Así pues, en primer lugar, los humanos tienen una tendencia inherente a adaptarse y a desarrollarse. La adaptación supone una serie de cambios internos en la persona que implican el aumento de la complejidad estructural y funcional de ésta, aunque manteniendo su coherencia y unidad. Desde este punto de vista, la persona no es nunca un «producto acabado» sino que está permanentemente madurando. Los individuos están constantemente revisándose a sí mismos.

En segundo lugar, la adaptación de la persona al entorno social se produce a través de la comunicación. El concepto de comunicación al que se refiere la autora es el de la Escuela de Palo Alto que considera que «no es posible no comunicarse» (Watzlawick, Beavin y Jackson, 1974, 49-52). Esta escuela considera que la comunicación es sobre todo una relación, por consiguiente, no se puede decir que la comunicación «[...] sólo tiene lugar cuando es intencional, consciente o eficaz, esto es, cuando se logra un entendimiento mutuo» (Watzlawick, Beavin

y Jackson, 1974, 51). Como puede entenderse este punto de vista es muy apropiado para la comunicación intercultural donde la perfecta comprensión no está ni mucho menos asegurada, pero sí la interacción entre los sujetos.

Por último, se considera que la adaptación es un proceso complejo y dinámico. Es una interrelación entre la persona y el entorno y es, además, un fenómeno multidimensional y plurifacético. Es un fenómeno multidimensional porque tanto lo intrapersonal —lo interno de cada persona— como lo interpersonal —las relaciones con el entorno externo— son dimensiones que tienen gran importancia en la adaptación de la persona. También es un fenómeno plurifacético porque lo intrapersonal y lo interpersonal están interrelacionados, intervienen simultánea e interactivamente, influyéndose mutuamente. La idea es que la persona modifica con su mirada lo que observa —lo exterior—, ya que lo interpreta de acuerdo con su bagaje interior cognitivo y emotivo. Pero, además, lo observado, lo exterior a la persona y que entra en interacción con ella, modifica la propia mirada del observador —su interior (Morin, 1975, 36). Nuestra forma de pensar y de sentir va cambiando a medida que vamos viviendo.

Kim (1995, 174) considera que dos conceptos centrales de la teoría que construye son los de «adaptación» y «forastero» que comentaremos a continuación. Pero antes veamos otros términos que, según esta autora, nos ayudan a comprender la formulación de la Teoría de la adaptación transcultural.

Así, la asimilación es la aceptación de los principales elementos culturales de la sociedad receptora por parte del individuo forastero. La aculturación es la adquisición de algunos, pero no de todos, los elementos de la cultura receptora. Los conceptos de imitación y ajustamiento son utilizados para referirse a las respuestas psicológicas ante los retos transculturales. Por último, la integración es la participación social en la cultura receptora.

El concepto de forastero ya fue comentado en la teoría anterior. Por su parte Kim (1995, 175) utiliza la noción de forastero enmarcada en tres condiciones. En primer lugar, los forasteros deben haber tenido una socialización primaria en una cultura o subcultura y haberse desplazado a una cultura o subcultura diferente y no familiar. En segundo lugar, los forasteros son, al menos mínimamente, dependientes del entorno de acogida

para satisfacer sus necesidades personales y sociales. En tercer lugar, los forasteros están implicados en continuas y directas experiencias comunicativas con el entorno.

Para explicar lo que es la adaptación lo que hace Kim (1995, 176-193) es explicar el proceso y la estructura de adaptación transcultural.

Es sabido que mediante el proceso de socialización primaria los/as niños/as se convierten en miembros de una cultura determinada interiorizando los valores, principios, emociones y conocimientos de su sociedad. Así mismo hay que recordar que la socialización que se ha denominado secundaria es un proceso que se va desarrollando a lo largo de toda la vida de la persona, ya que la persona va cambiando. Cuando un forastero entra en contacto con la sociedad receptora, éste debe llevar a cabo un proceso de socialización si quiere desenvolverse eficientemente en ella. Este proceso de aprendizaje y adquisición de los elementos de la cultura de acogida es lo que se denomina aculturación (Kim, 1995, 176). Esta socialización secundaria es distinta a la que nos vemos sometidos todos, a lo largo de nuestra vida, si permanecemos en nuestra cultura original. Es una socialización más difícil porque la competencia comunicativa que hemos aprendido puede ser sólo, en el mejor de los casos, parcialmente válida. Además, es necesario que se dé un proceso de desaprendizaje o deculturación de algunos de los hábitos de la antigua cultura, al menos en el sentido de que nuevas respuestas son adoptadas en situaciones que antes hubieran dado lugar a otras respuestas. El coste de la nueva adquisición es la pérdida de algo de lo antiguo.

Se produce, además, lo que se ha denominado un choque cultural (Jary y Jary, 1991, 103-104), que supone la ruptura de los puntos de vista sociales propios de nuestra sociedad, subcultura o grupo, como resultado de la confrontación con una cultura no familiar o ajena.

Es decir, que la adaptación transcultural da lugar a procesos de aprendizaje —aculturación— y desaprendizaje —deculturación— que de manera inevitable producen un cierto desequilibrio que se manifiesta en estados de incertidumbre y ansiedad. Precisamente estos estados, cognitivo y emotivo, han sido el núcleo de la teoría que hemos explicado en el apartado anterior.

Como apunta Kim (1995, 177), desde la perspectiva de un

sistema abierto, lo que se produce es que las capacidades individuales no son adecuadas a las demandas del entorno y esto da lugar al estrés. Sin embargo, una de las características del ser humano es la homeostasis. Se suele concebir la homeostasis como «[...] el conjunto de los procesos orgánicos que actúan para mantener el estado estacionario [...] del organismo, en su morfología y en sus condiciones interiores, a despecho de las perturbaciones exteriores» (Morin, 1993, 224). La homeostasis supone una búsqueda del equilibrio que implica una reorganización permanente que se produce con la adaptación. La homeostasis sugiere dos cosas al mismo tiempo, por un lado, cambio y estabilidad y, por otro lado, unidad y multiplicidad.

Kim (1995, 177) señala que la adaptación consiste en una asimilación —incorporando aquellos elementos del entorno que pueden integrarse en su estructura interna— y en una acomodación —respondiendo al entorno mediante el ajuste de sus condiciones internas a las correspondientes realidades externas—. Así, a través de las actividades de asimilación-acomodación, los forasteros van aprendiendo a desenvolverse, con altibajos, en la sociedad receptora. No se trata de un proceso lineal sino que se dan sucesivos avances y retrocesos.

Inevitablemente esta adaptación va a suponer una transformación intercultural de los forasteros. Kim (1995, 179) considera como claves de la transformación intercultural de los forasteros los tres siguientes aspectos que están interrelacionados. En primer lugar, se da un aumento de su acomodación funcional. A partir de llevar a cabo la repetición de actividades, los forasteros incrementan la sincronía entre sus respuestas internas y las demandas externas del entorno de acogida. En segundo lugar, asociada con el incremento de la acomodación funcional está la salud psicológica. La salud psicológica de los forasteros está directamente relacionada con su habilidad comunicativa y con su acomodación funcional en la sociedad de acogida. En tercer lugar, los dos anteriores fenómenos están acompañados por una emergente identidad intercultural. La identidad cultural originaria de los forasteros empieza a perder rigidez y emerge una nueva identidad. Aunque el tema de la identidad ya ha sido tratado ampliamente quisiera recordar que para Adler (1982, 391), la identidad multicultural se basa «[...] en un estilo de auto-conciencia que se permite negociar permanentemente nuevas cons-

trucciones de la realidad. En este sentido el hombre multicultural es un cambio radical frente a los tipos de identidades que se dan tanto en las sociedades tradicionales como en las de masas. No es ni totalmente *una parte de* ni está totalmente *aparte de* su cultura [...]. Es decir, se trata de una identidad más contingente y más flexible.

Una vez descrito el proceso de la adaptación transcultural Kim (1995, 180) trata de identificar su estructura y los factores constituyentes que ayudan a explicar el desarrollo del proceso en las diferentes personas.

La estructura de la adaptación transcultural

En la estructura de este proceso Kim (1995, 180) conceptualiza las actividades comunicativas de los forasteros a partir de dos dimensiones interdependientes. Por un lado, está la comunicación personal o «simbolización privada», y todas las actividades mentales que lleva a cabo el individuo y lo preparan para actuar y reaccionar de determinadas maneras en situaciones sociales concretas. Por otro lado, destaca la comunicación social o «simbolización pública» que implica la intersubjetivización que se produce cuando dos o más individuos interactúan con otro, conscientemente o no.

En relación a la comunicación personal, Kim (1995, 180) propone el concepto *host communication competencia* que traduciré como «competencia comunicativa autóctona». La competencia comunicativa autóctona hace referencia a la capacidad de los forasteros para recibir efectivamente y procesar la información de la sociedad receptora. Además, les permite diseñar y ejecutar iniciativas o respuestas a los mensajes. Hasta que los forasteros no desarrollan esta competencia están limitados para la consecución de sus objetivos y necesidades físicas, psicológicas y sociales.

Kim (1995, 181) establece tres elementos claves en esta competencia comunicativa autóctona. En primer lugar está la competencia cognitiva, que incluye el conocimiento de la cultura y de la lengua de la sociedad de acogida, incluyendo su historia, instituciones, visión del mundo, creencias, valores, reglas de conducta interpersonales, etc. El aprendizaje de la lengua/cultu-

ra del país receptor va acompañado de un desarrollo de la complejidad cognitiva del forastero. En segundo lugar, la competencia afectiva que permite una capacidad emotiva y motivacional para enfrentarse a los diferentes retos que se producen viviendo en un nuevo entorno cultural. Si la adaptabilidad de los forasteros para los nuevos aprendizajes y cambios está en los hábitos de su propia cultura de origen les es más fácil adquirir esta competencia. Además, también hay que tener en cuenta la habilidad para entender, empatizar y participar en las sensibilidades estéticas y emocionales de la cultura autóctona que se reflejan en experiencias de belleza, de diversión, etc. En tercer lugar, está la competencia operacional que hace referencia a la capacidad para actuar. Esta competencia permite a los forasteros expresar sus experiencias cognitivas y afectivas. La competencia operacional de los forasteros les permite escoger una combinación de conducta verbal y no verbal que dará lugar a una actuación armónica con el entorno de acogida.

Kim (1995, 181) afirma que la competencia comunicativa autóctona de los forasteros está directamente asociada a su participación en las actividades de comunicación interpersonal y de masas de la sociedad receptora. Aunque, a continuación, trataremos por separado cada una de ellas hay que recordar que ambas están muy interrelacionadas.

Por lo que se refiere a la comunicación social, Kim (1995, 1982) distingue la comunicación interpersonal autóctona *host interpersonal communication* y la comunicación de masas autóctona *host mass communication*.

La comunicación interpersonal autóctona ayuda a los forasteros a obtener información sobre la conducta de los nativos, y a establecer puntos de referencia para validar su propia conducta. La importancia de la comunicación interpersonal para facilitar la adaptación transcultural parece estar fuera de toda duda. Por su parte la comunicación de masas autóctona también facilita la adaptación de los forasteros. Mientras que la comunicación interpersonal ofrece oportunidades para una implicación más personalizada con miembros de la cultura receptora; los medios de comunicación ayudan a los forasteros al aprendizaje vicarial a partir de lo que algunos autores (Horton y Wohl, 1986) denominan las «relaciones para-sociales». Estas relaciones para-sociales son un simulacro de relaciones interper-

sonales que se producen con los medios de comunicación audiovisuales —radio y televisión—.

La comunicación de masas o mediada supone un menor esfuerzo y obligación para el forastero ya que no se le exige respuesta alguna. Además, es una importante fuente de aprendizaje cultural y del lenguaje cuando, al principio, el forastero tiene pocas posibilidades de comunicarse cara a cara con los nativos. Pero las ventajas de la comunicación interpersonal son que la interacción es más rica y el intercambio de información es mayor.

Un elemento importante del ecosistema comunicativo al alcance de los forasteros es la comunicación interpersonal con miembros de su propia cultura y la posibilidad de consumir medios de comunicación étnicos. Como señala Kim (1995, 182), de esta forma los forasteros pueden acceder a su cultura de origen fuera de su territorio. En relación a los medios étnicos, aunque puede apreciarse su proliferación, en cada país su situación es distinta.

Antes de continuar con el modelo, quisiera hacer un inciso en relación al concepto de «etnicidad». Distintos autores han advertido del peligro de su uso. Delgado (1998, 35) afirma: «[...] la noción de minoría étnica permite "etnificar" (es decir, señalar la existencia de una especie de minusvalía cultural) y minorizar aquel al que se le aplica». Así, las mayorías nunca se perciben, así mismas, como étnicas sino simplemente como «lo normal». En este sentido, Shoemaker (1985) apunta que cuando los estudiosos de la comunicación utilizan el concepto de minoría étnica asumen dos principios. En primer lugar, se trata de grupos a los que se les somete a una diferenciación. Además en esta diferenciación va implícita la idea de desviación. En segundo lugar, hay la tendencia a pensar en las minorías étnicas como grupos homogéneos, cuando se trata de colectivos tan heterogéneos como puedan ser las mayorías étnicas. A pesar, que pueda estar de acuerdo con estas posturas, quisiera señalar que los estudiosos de la comunicación, a veces, estudiamos aquellas realidades sociales que los medios construyen. Así, en una investigación sobre el tratamiento de las minorías étnicas en los diarios de élite europeos (Rodrigo y Martínez, 1997a, 17), partíamos de la siguientes características de las minorías étnicas:

1) El grupo es percibido por otros en la sociedad como diferente a partir de alguna combinación de los siguientes rasgos: lengua, raza, religión, territorio de origen.

2) Las personas de las minorías étnicas están, en su gran mayoría, en una situación de poder no equitativa en relación a ciudadanos de otros grupos étnicos.

3) Los miembros de la minoría étnica se perciben a sí mismos como diferentes.

4) Los componentes de la minoría étnica participan en actividades compartidas construidas alrededor de su —real o mítico— origen común y su cultura.

Volviendo al modelo de Kim, la comunicación étnica facilita la fase inicial del proceso de adaptación de los forasteros y ofrece distintos tipos de apoyo social, emocional, informativo, etc. Además sirve para mantener su identidad cultural. Pero, según Kim (1995, 183), esto puede tener efectos negativos para la adaptación en la cultura receptora, ya que si los forasteros mantienen con sus compatriotas su identidad cultural de origen, limitan las oportunidades de participar en las actividades de la comunicación social de la cultura de acogida.

La necesidad teórica de generalizar no puede hacernos olvidar las circunstancias específicas de cada comunidad de forasteros y de las de cada sociedad receptora o de acogida. En relación a esta última, Kim (1995, 183) señala que la sociedad de acogida también ejerce su influencia sobre los forasteros, y diferencia tres condiciones del entorno que afectan a su proceso de adaptación. En primer lugar, está la receptividad de la sociedad. Es decir, se trata del grado en que el entorno es estructural y psicológicamente accesible y abierto a los forasteros. Esta receptividad cambiará según el grupo de forasteros que sea. Por ejemplo, un canadiense francófono puede sentir seguramente una mayor receptividad en Francia que en Alemania. Al respecto me parece interesante recordar la diferenciación que hace Delgado (1998, 36) entre «extranjeros relativos», que son más aceptados socialmente, y los «extranjeros absolutos» a los que les son negados todos los derechos y que son víctimas de todo tipo de injusticias y arbitrariedades.

La segunda condición se refiere a la presión social existente para una pronta adaptación. Es decir, hasta qué punto el entor-

no exige a los forasteros la adopción de los modelos normativos de la cultura de acogida. Diferentes entornos establecen distintas exigencias, teniendo distinta tolerancia hacia los forasteros. Por último, la tercera condición es la influencia o fuerza que tenga el grupo étnico del forastero en la sociedad receptora. Un grupo étnico fuerte ofrece a sus miembros un gran soporte informativo, emocional y material facilitando la adaptación de los forasteros en la fase inicial.

Pero la adaptación no depende exclusivamente de la sociedad receptora. Como apunta Kim (1995, 185), el proceso de adaptación también está condicionado por las características de los propios forasteros.

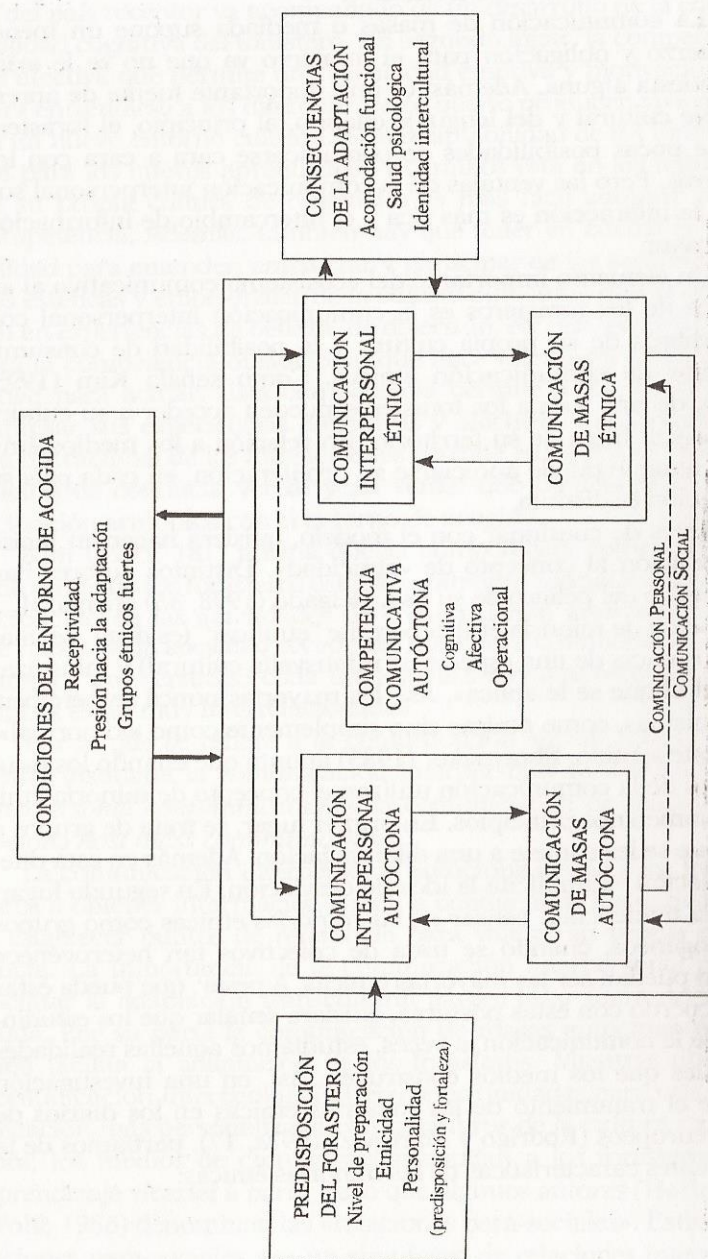
En primer lugar, los forasteros llegan a la nueva sociedad con distintos niveles de preparación mental, emocional, motivacional, conocimiento de la cultura y de la lengua del país de acogida.

En segundo lugar, tenemos lo que Kim (1995, 185) denomina *etnicidad* y que se refiere a las distintas características de los forasteros como pueblo. Es decir, su diferente *background* cultural, racial y lingüístico.

En tercer lugar, tenemos la propia personalidad del forastero. Kim (1995, 186-187) recoge dos conceptos complementarios para la mejor adaptación del forastero. Por un lado, habla de la predisposición del forastero para recibir nueva información. Esta predisposición puede concretarse en apertura de mente, sensibilidad intercultural, empatía y tolerancia a la ambigüedad. Por otro lado, menciona, como otro rasgo de la personalidad, la fortaleza del forastero. Esta fortaleza hace referencia a la resistencia, paciencia, recursos, persistencia, etc. Su fortaleza es importante porque le va a permitir absorber el choque cultural que ya he mencionado.

El modelo que adjunto, a continuación, procede del modelo inicial de Kim (1988, 79), modificado de acuerdo con los posteriores desarrollos teóricos del mismo (Kim, 1995).

A partir de todas estas dimensiones, Kim (1995, 187-188) apunta como inciden conjuntamente, pero con distintas intensidades, en la adaptación transcultural de los forasteros: «Empezamos con la dimensión de la comunicación personal que es la más importante en la adaptación del forastero. Las facetas cognitiva, afectiva y operacional de la competencia de la comunica-



ción autóctona [de la sociedad receptora] (1.^a dimensión) de los forasteros actúa como el instrumento que les impulsa durante el proceso de adaptación. Inseparablemente relacionada con la competencia de la comunicación autóctona están las actividades de la comunicación social autóctona (2.^a dimensión) a través de las cuales los forasteros participan en las actividades de la comunicación interpersonal y masiva de la población nativa. La comunicación social étnica (3.^a dimensión) distingue las experiencias subculturales de comunicación interpersonal y de masas con los compañeros de la misma etnia. En interacción con la comunicación personal y social (autóctona y étnica) están las condiciones del entorno de acogida (4.^a dimensión) así como el grado de receptividad y de presión de la población local y la fuerza del propio grupo étnico del forastero. Las predisposición del forastero (5.^a dimensión) con factores tales como la preparación frente al nuevo entorno, la diferencia/similaridad de la etnicidad del forastero con los nativos y los factores de personalidad como la buena predisposición y la fortaleza influyen en las subsiguientes actividades comunicativas personales y sociales de los forasteros. Juntas estas cinco dimensiones y sus correspondientes constructos constituyen la estructura de la adaptación transcultural, por la que la transformación intercultural de los forasteros es facilitada (o impedida) y se manifiesta en el incremento de la acomodación funcional, la salud psicológica y la identidad intercultural».

Por último, al igual que la socialización de los nativos, la adaptación del forastero nunca se completa. Pero, por contra, muy pocos forasteros pueden no llevar a cabo una cierta adaptación transcultural.

3. Teoría de la construcción de la Tercera Cultura

El modelo que voy a exponer a continuación corresponde a un autor norteamericano, Fred L. Casmir (1993), que considera que en la situación actual es necesario establecer un modelo que dé respuesta a los conflictos interculturales que se están dando. Casmir es profesor del Departamento de la Comunicación de la Universidad Pepperdine en Malibú (California). Casmir (1974) fue el editor de los primeros trabajos del congreso

sobre comunicación internacional e intercultural, que se fundó en 1974 dependiente de la *Speech Communication Association*. Casmir lleva más de veinte años trabajando en los temas de comunicación internacional e intercultural (Casmir, 1975, 1976 y 1978). También ha investigado los efectos de los medios de comunicación en las culturas y sociedades (Casmir, 1992) y las relaciones entre la comunicación y el desarrollo (Casmir, 1991). Ya desde 1978, Casmir se plantea la necesidad de que de forma cooperativa se construyan unas «terceras culturas» que permitan una más efectiva comunicación intercultural.

Como señala Casmir (1993, 408), los estados no han tenido mucho éxito en resolver los conflictos interculturales ya que básicamente pretendían persuadir a los otros que vieran la realidad tal como la veían ellos. Además, han estado menos interesados en la cooperación que en la persuasión y en el control de un grupo por otro. Por ello, considera necesario un modelo de la comunicación intercultural interpersonal cooperativo e interactivo. Los acontecimientos históricos que estamos viviendo parecen dar la razón a Casmir (1993, 412) cuando señala la gran importancia de la comunicación internacional y de las relaciones multiculturales, incluso dentro de las fronteras de un mismo estado.

Como afirma Jacques Le Goff (*El País Babelia*, 30-VIII-1997, p. 12), «Ahora somos conscientes de que uno de los grandes problemas del siglo XXI será el de las relaciones entre las culturas, siendo éste uno de los aspectos más trascendentes de lo que se ha dado en llamar la “mundialización”. Los movimientos migratorios y los contactos entre las culturas, hecho que comenzó en el siglo XVI, está a punto de acelerarse. Afortunadamente, las oleadas migratorias son menos agresivas, menos guerreras que en el pasado, pero pueden llegar a originar situaciones peligrosas y dramáticas. Éste será, sin duda, un fenómeno esencial. Y si queremos solucionar este problema, si queremos evitar la incompreensión, la guerra, el genocidio, es preciso que preparemos a los pueblos y a las culturas para la única vía de paz y justicia en nuestro mundo que no es otra que la del mestizaje».

Para Casmir (1991, 5), en primer lugar, no se pueden ignorar la diversidad cultural, étnica o nacional existente en los estados. En segundo lugar, para conseguir un mutuo desarrollo es inadecuada la coerción o la persuasión basada en un modelo

único. Por ello, propugna la mutua aceptación de los modelos de interacción, lo que dará lugar a lo que él denomina la «construcción de la tercera cultura».

Es decir, que para abordar la comunicación intercultural no se puede hacer desde una sola perspectiva. Un requisito previo es cambiar nuestra forma de ver el mundo. Evidentemente ir más allá de nuestras raíces culturales no es fácil. Pero Casmir (1993, 409) apunta la necesidad de llevar a cabo un cambio y pretende establecer la manera de hacerlo para que sea más fácil.

Hay que tomar conciencia de que incluso la forma científica de aproximarnos a la realidad es la propia de nuestra tradición cultural. Dicha tradición hunde sus raíces en la tradición aristotélica que, a partir del empirismo y del racionalismo, pone el énfasis en las relaciones de causa-efecto. Para Casmir (1993, 415): «Ciertamente el proceso creativo de construcción de una aproximación interactiva mutuamente satisfactoria a los problemas interculturales e internacionales no puede ser entendido si simplemente usamos los modelos tradicionales operacionales causa-efecto propios de las ciencias naturales».

Las aproximaciones que este autor (Casmir, 1993, 415 y 418) considera más útiles para una aproximación al modelo de la construcción de la Tercera Cultura son la Escuela de Palo Alto y el interaccionismo simbólico.

La Escuela de Palo Alto y el interaccionismo simbólico

Palo Alto es una pequeña ciudad situada muy cerca y al sur de San Francisco. En ella, en 1959, el psiquiatra Don D. Jackson decide fundar el *Mental Research Institute*, al que se integró, en 1962, Paul Watzlawick. Precisamente estudiando la esquizofrenia y las patologías en la comunicación acabaron por establecer una teoría de la comunicación interpersonal que tuvo gran predicamento en los años sesenta y setenta.

La Escuela de Palo Alto tiene como principales representantes a Gregory Bateson, Ray Birdwhistell, Don D. Jackson, Albert Schefflen, Stuart Sigman y Paul Watzlawick a los que podrían añadirse, aunque también podrían encuadrarse en otras escuelas, Edward T. Hall y Erving Goffman. Estos autores de procedencias disciplinares distintas, aunque básicamen-

te de la antropología y la psiquiatría, formaron lo que se llamó la «universidad invisible», aunque también se ha traducido *college* como el «colegio invisible» (Baylon y Mignot, 1996, 166-168). Es decir, se trataba de una universidad que no existía realmente, sino que sería lo que en la actualidad podríamos llamar una «universidad virtual», formada por las redes de conexiones que se establecen entre los investigadores de una disciplina. Aunque a la escuela se la denomina de Palo Alto, no todos coincidieron en esta población para trabajar de forma conjunta, más bien había una sintonía en su aproximación a los problemas comunicativos y, simplemente, coincidieron de forma esporádica en algún coloquio que, en ocasiones, organizaban para poder reunirse. Es decir que, aunque se le dé el nombre de Escuela de Palo Alto, no hay que pensar que se trataba de una escuela como pudiera ser, por ejemplo, la Escuela de Chicago (Berrio, 1994) que tuvo estrechas relaciones con la otra teoría que veremos a continuación: el interaccionismo simbólico. De hecho, cada uno de los miembros de la Escuela de Palo Alto citados tuvo una experiencia vital y profesional diferenciada, aunque coincidieron en ocasiones en el espacio, pero sobre todo coincidían, como ya he señalado, en su concepción de la comunicación (Winkin, 1994, 27-106). «[...] los investigadores del "colegio invisible" se caracterizan todos por recurrir a una modalidad del sistema: construir en un momento dado conceptos y esquemas, relacionar los instrumentos mediante una lógica interna y aplicarlos a los hechos» (Baylon y Mignot, 1996, 167). De esta manera, propusieron una serie de conceptos que tuvieron una gran aceptación dentro de los estudios de comunicación.

Uno de estos conceptos fue la explicación del fenómeno del doble vínculo. Attallah (1991, 127) establece cinco rasgos esenciales del doble vínculo, que es una paradoja pragmática:

- 1) Al menos dos personas están en una situación de importancia vital, ya sea desde el punto de vista físico o psicológico.
- 2) En este contexto se produce un mensaje paradójico del tipo «quien bien te quiere te hará llorar».
- 3) El emisor del mensaje no puede metacomunicarse con el receptor; es decir, no puede discutir el significado del mensaje paradójico.

4) Las personas que se encuentran en esta situación vienen a considerarla normal y adecuan su comportamiento a ella.

5) El comportamiento paradójico inducido por el doble vínculo tiende a perpetuar la situación.

Watzlawick (1986, 29-30) establece, en relación al doble vínculo, los siguientes principios:

1) «Cuando alguien ve que sus percepciones de la realidad, o el modo que tiene de considerarse a *sí mismo*, le acarrearán la reprensión de otras personas de vital importancia para él [...] se sentirá al final inclinado a desconfiar de sus propios sentidos» (en cursiva en el original) (Watzlawick, 1986, 29).

En la comunicación intercultural se produce, precisamente, la entrada en contacto de dos sistemas de significación distintos por lo que uno se da cuenta que no es capaz, en ocasiones, de transmitir lo que desea o de producir el efecto que desea producir. Así pues, empieza a desconfiar de su propia capacidad comunicativa.

2) «Aquél a quien otras personas vitalmente importantes para él le echan en cara no tener los sentimientos que *debería* tener, acabará por sentirse culpable de su incapacidad de albergar los sentimientos debidos, los sentimientos “verdaderos”» (en cursiva en el original) (Watzlawick, 1986, 29). Un elemento importante en la comunicación intercultural son las emociones como ya pudimos ver en los otros modelos. El aprendizaje de una lengua o de la información de una cultura puede realizarse mucho más fácilmente que la interiorización de los valores o las emociones propias de aquella cultura.

3) «Quien recibe de otras personas vitalmente importantes para él normas de comportamiento que exigen y al mismo tiempo imposibilitan unas determinadas acciones, se encuentra en una situación paradójica, en la que sólo puede obedecer desobedeciendo. He aquí la fórmula básica de dicha paradoja: “Haz lo que te digo, no lo que me gustaría que hicieras”» (Watzlawick, 1986, 30). Si se le pide a una persona de otra cultura que sea espontáneo y que actúe como lo haría en su contexto cultural y luego se le afea su conducta, nos encontramos ante una paradoja. Es una paradoja que se propugne la interculturalidad o el mestizaje y, al mismo tiempo, la asimilación o se

rechace cualquier «contaminación» de las culturas ajenas en las esencias de la propia.

Como señala Watzlawick (1986, 33), «Las paradojas surgen por doquier, actúan en todos los campos imaginables de las relaciones humanas y existen buenas razones para creer que ejercen una considerable y permanente influencia en nuestra percepción de la realidad. Conceptos tales como espontaneidad, confianza, coherencia lógica, demostrabilidad, justicia, normalidad, poder y otros muchos muestran, sometidos al más atento análisis, una fatal tendencia a desembocar en paradojas».³

Otros conceptos importantes de la Escuela de Palo Alto son los de realidad de primer orden y realidad de segundo orden.

Watzlawick (1986, 149) sitúa dentro de la realidad del primer orden «[...] aquellos aspectos de la realidad que se refieren al consenso de la percepción y se apoyan en pruebas experimentales, repetibles y, por consiguiente, verificables [...] en el ámbito de esta realidad no se dice nada sobre la *significación* de estas cosas, o sobre el *valor* (en el más amplio sentido de la palabra) que poseen» (en cursiva en el original). Mientras que la realidad de segundo orden es la realidad simbólica y como señala Watzlawick (1989, 104-105): «Nunca nos enfrentamos con la realidad en sí, sino sólo con *imágenes o concepciones* de la realidad, es decir, con interpretaciones» (en cursiva en el original). En esta realidad de segundo orden, «Estas reglas son subjetivas, arbitrarias y de ninguna manera expresión de las verdades eternas de la

3. Recordemos la paradoja que se le planteó al gobernador Sancho Panza: «Señor, un caudaloso río dividía dos términos de un mismo señorío [...]. Y esté vuesa merced atento, porque el caso es de importancia y algo dificultoso. Digo, pues, que sobre este río estaba una puente, y al cabo de ella, una horca y una casa de audiencia, en la cual de ordinario había cuatro jueces que juzgaban la ley que puso el dueño del río, de la puente y del señorío, que era en esta forma: “Si alguno pasare por esta puente de una parte a otra ha de jurar primero adónde y a qué va; y si jurare verdad déjenle pasar; y si dijere mentira, muera por ello ahorcado en la horca que allí se muestra, sin remisión alguna” [...]. Sucedió, pues, que tomando juramento a un hombre, juró y dijo que para el juramento que hacía, que iba a morir en aquella horca que allí estaba, y no a otra cosa. Repararon los jueces en el juramento, y dijeron: “Si a este hombre le dejamos pasar libremente, mintió en su juramento, y, conforme a la ley debe morir; y si le ahorcamos, él juró que iba a morir en aquella horca, y, habiendo jurado verdad, por la misma ley debe ser libre”. Pídesse a vuesa merced, señor gobernador, qué harán los jueces de tal hombre; que aun hasta ahora están dudosos y suspensos» (Miguel de Cervantes Saavedra [1984], *El ingenioso caballero Don Quijote de La Mancha*, Madrid, Alianza [original publicado en 1615], p. 346 [ed. de Joaquín Casaldueiro]).

filosofía platónica. En el ámbito de esta *realidad del segundo orden* resulta, por tanto, absurdo discutir sobre lo que es "realmente" real» (en cursiva en el original) (Watzlawick, 1986, 150).

Veamos, a continuación, algunos de los axiomas de los que parte la Escuela de Palo Alto en su estudio de la comunicación (Watzlawick, Beavin y Jackson, 1974, 49-71) y que son los siguientes:

a) La imposibilidad de no comunicar «si se acepta que toda conducta en una situación de interacción tiene un valor de mensaje, es decir, es comunicación, se deduce que por mucho que uno lo intente, *no* puede dejar de comunicar» (en cursiva en el original) (Watzlawick, Beavin y Jackson, 1974, 50). En relación a la comunicación intercultural hay que entender que la incompreensión o el malentendido también forman parte de la comunicación.

b) «Toda comunicación tiene un aspecto de contenido y un aspecto relacional tales que el segundo clasifica al primero, y es, por ende, una metacomunicación» (Watzlawick, Beavin y Jackson, 1974, 56). La idea es que el contenido viene determinado por la interacción que se establece entre los interlocutores. Es en esta interrelación donde se establece cual es la intención comunicativa del mensaje, es decir, se establece cual es la interpretación correcta del mismo. Por consiguiente, en la interacción se establece la metacomunicación.

c) «La naturaleza de una relación depende de la puntuación de las secuencias de comunicación entre los comunicantes» (Watzlawick, Beavin y Jackson, 1974, 60). Esto significa que en un proceso de interacción los participantes van estableciendo las secuencias de los hechos a su manera. De hecho, esto es lo que permitiría la construcción de una tercera cultura a partir de la interacción de los actores de distintas culturas.

d) «Todos los intercambios comunicacionales son simétricos o complementarios, según estén basados en la igualdad o en la diferencia» (Watzlawick, Beavin y Jackson, 1974, 70). La interacción simétrica se basa en la igualdad de los interactuantes, mientras que la complementaria se basa en su diferencia. En mi opinión, aunque evidentemente debe valorarse cada situación comunicativa en particular, en muchos de los contactos interculturales se produce una relación complementaria en la

que un participante ocupa una posición superior al otro. En la comunicación también se establecen relaciones de poder.⁴

Como puede apreciarse, básicamente en la Escuela de Palo Alto hacían una aproximación pragmática a la comunicación. Dicha escuela rompió con la idea de la comunicación como una transmisión de un mensaje de un emisor a un receptor. Para ellos la comunicación es un proceso creativo en el que participan múltiples mensajes: los gestos, las palabras, la mirada, el espacio, etc. La Escuela de Palo Alto hace una aproximación interaccionista a la cultura (Cuche, 1996, 49-50) y, en este aspecto, está muy próxima al interaccionismo simbólico.

Por lo que se refiere al interaccionismo simbólico se suele considerar a George H. Mead como el fundador del interaccionismo simbólico, sin olvidar a Charles H. Cooley y a William I. Thomas. Sin embargo, el nombre de interaccionismo simbólico se debe a Herbert Blumer (1982, 1).

A pesar de publicar bastantes artículos la obra de Mead no fue sistematizada por él. Su obra más importante *Espíritu, persona y sociedad* (Mead, 1982) se realizó a partir de los apuntes de clase de sus alumnos y de manuscritos inéditos de Mead. Para el interaccionismo simbólico, los símbolos (el lenguaje verbal y no verbal) permiten comunicarse a las personas entre sí y es mediante la comunicación como se establece la sociedad. Por ello, una sociedad que viva su mestizaje plenamente sólo es posible si se produce una comunicación intercultural.

Para el interaccionismo simbólico, mediante la interacción permanente, vamos construyendo el sentido de las situaciones sociales de la vida cotidiana, que establecen lo que los demás esperan de nosotros y lo que nosotros esperamos de ellos. Es decir, en la comunicación intercultural es necesario que se llegue a compartir con el otro el sentido de las nuevas situaciones creadas.

4. «—Cuando yo uso una palabra —insistió Zanco Panco con un tono más bien desdenoso— quiere decir lo que yo quiero que diga [...], ni más ni menos.

—La cuestión —insistió Alicia— es si se puede hacer que las palabras signifiquen tantas cosas diferentes.

—La cuestión —zanjó Zanco Panco— es saber quién es el que manda [...], eso es todo» (Lewis Carroll [1978], *Alicia a través del espejo*, Madrid, Alianza [original en inglés, 1871], p. 116 [trad. de Jaime Ojeda]).

Cuando Blumer (1982, 13) señala que «[...] la vida de todo grupo humano se basa en y depende de la adaptación recíproca de las líneas de acción de los distintos miembros del grupo. La articulación de dichas líneas origina y constituye la "acción conjunta", es decir, una organización comunitaria de comportamiento basada en los diferentes actos de los diversos participantes», está pensando en una sociedad homogénea culturalmente hablando o como mínimo con un notable conocimiento de los demás. «En la mayoría de las situaciones en que las personas actúan con respecto a otras, los individuos cuentan de antemano con un profundo conocimiento del modo en que han de comportarse y de cómo se comportarán los demás» (Blumer, 1982, 13). Precisamente en muchos intentos de comunicación intercultural no se da conocimiento mutuo, de ahí los posibles malentendidos.

Frente al conductismo, el interaccionismo simbólico considera que la conducta no es una respuesta automática a los estímulos de origen externo, sino que son construcciones subjetivas sobre uno mismo, sobre los otros y sobre las exigencias sociales que se producen en las situaciones de la vida cotidiana.

Para el interaccionismo simbólico la sociedad puede ser entendida como un sistema de significados compartidos. Se trata de una actividad interpersonal de la que surgen expectativas estables que guían la conducta hacia esquemas previsibles. Es decir, la sociedad es producto de la interacción comunicativa. Como puede apreciarse para la comunicación intercultural esta aproximación a la sociedad es absolutamente pertinente porque se centra precisamente en lo que suele dificultar su realización: la falta de un sistema de significados compartidos.

Para el interaccionismo simbólico, las realidades sociales son construcciones de significado que han sido establecidas por la participación de las personas en la interacción simbólica que se produce en la sociedad y que, al mismo tiempo, la constituye. Así, las interpretaciones individuales y colectivas pasan a ser socialmente convenidas e individualmente internalizadas. Es decir, se produce un proceso de objetivización de la realidad. Una realidad social al ser compartida por un grupo social pasa a ser patrimonio del sentido común o comunitario de dicho grupo. En la comunicación intercultural el interactuante se encuentra ante dos realidades: la de su propia cultura, que ha in-

ternalizado, y la de la otra cultura, que puede ignorar o conocer en parte o totalmente.

Para el interaccionismo simbólico, la imagen que uno tenga de sí mismo y de los demás es un elemento muy importante en la vida social. Además, estas imágenes son construcciones personales de significados que surgen de la interacción simbólica. Se plantea un tema que ya he tratado anteriormente y que es el de la identidad. En cualquier caso, es evidente que en la comunicación intercultural hay una construcción de la propia identidad y la de «el otro».

Los interaccionistas simbólicos consideran que hay un cierto grado de indeterminación o de impredecibilidad en la conducta humana, se trata de una conducta provisional y en curso. Es decir, que las personas bosquejan, ponen a prueba, suspenden y revisan sus actos manifiestos en respuesta a las acciones de los demás. Está muy claro que en la comunicación intercultural aumenta la necesidad de negociar la interacción al amoldar los cursos de acción de uno al otro. Hay una permanente evolución, negociación y reelaboración de los comportamientos de los individuos que, si en la comunicación intracultural puede darse en menor grado ya que los significados son más compartidos, en el caso de la comunicación intercultural es imprescindible.

Uno de los conceptos más importantes del interaccionismo simbólico es el *self*, el «sí mismo». De la misma manera que una persona debe atribuir significados a las personas, a los objetos y a los acontecimientos que le rodean, debe también darse significado a sí mismo. El sí mismo es un elemento importantísimo para la integración de las personas dentro de la trama de la existencia social.

Otro concepto importante del interaccionismo simbólico es el «otro generalizado». El «otro generalizado» supone la interiorización de las actitudes de los demás en relación a nosotros. Como señala Mead (1982, 185): «Es en la forma del otro generalizado donde los procesos sociales influyen en la conducta de los individuos involucrados en ellos y que los llevan a cabo, es decir, que es en esa forma donde la comunidad ejerce su control sobre el comportamiento de sus miembros individuales; porque de esa manera el proceso o comunidad social entra, como factor determinante, en el pensamiento del individuo». Aquí es donde el papel de la comunicación intercultural tiene gran importancia en

la imagen de «el otro». ¿Qué imagen se da de «el otro» en la sociedad? ¿Qué imagen se forma «el otro» de sí mismo a partir de las imágenes sociales que circulan sobre él? Evidentemente no todos los miembros de las distintas culturas tienen la misma imagen en los medios de comunicación. Pero Delgado (1998, 29-44) pone de manifiesto que en la construcción de la figura del inmigrante se esconde una profunda discriminación. Esto es todavía más patente cuando, a algunos de estos inmigrantes, los medios de comunicación los denominan «los ilegales».

Piénsese que en esta sustantivación del adjetivo ilegal, que no existe en el diccionario de la lengua, lo que se hace es atribuir la ilegalidad sólo a un tipo de conductas. ¿Por qué a los defraudadores de impuestos no se les denomina «los ilegales»? Cuando se sustantiva una conducta ilegal no se está calificando una acción sólo, sino que se califica al ser de un colectivo. Es precisamente la identidad de este colectivo lo que se define. Si aceptáramos, que es mucho aceptar, que cualquier persona que comete un acto ilegal fuera «un ilegal», ¿por qué sólo los inmigrantes ilegales son «los ilegales»? ¿Qué imagen de sí mismos pueden tener un colectivo cuando la sociedad receptora los denomina «los ilegales»?

Como he intentado poner en evidencia, creo que tanto la Escuela de Palo Alto como el interaccionismo simbólico nos aportan conceptos muy interesantes para reflexionar sobre la comunicación intercultural.

Los ámbitos del modelo

«Una tercera cultura es una subcultura que se produce en una situación determinada donde temporalmente se pueden producir cambios en la conducta por la interacción de personas que buscan conseguir acuerdos mutuos sobre determinados objetivos. En sus esfuerzos para ajustarse el uno al otro construyen una experiencia común que puede, posteriormente, servir como punto de partida para reiniciar sus relaciones» (Casmir y Asuncion-Lande, 1989, 294).

Casmir y Asuncion-Lande (1989, 294-302) establecen tres ámbitos de estudio de la tercera cultura: el individual, el organizacional y el mediado.

En el ámbito individual se plantea la posibilidad de una identidad multicultural (Adler, 1982). Se trataría de una persona cuya identidad participaría tanto de una concepción universalista del ser humano como de la asunción de la diversidad cultural existente en el mundo (Casmir y Asuncion-Lande, 1989, 295). Puede parecer contradictorio porque en muchas ocasiones se ha contrapuesto el universalismo a la diversidad cultural. Pero no todos los universalismos son iguales ni todas las reivindicaciones de respeto a la diversidad cultural buscan los mismos objetivos.

Por un lado, hay un cierto universalismo que no es más que etnocentrismo más o menos disimulado. En ese caso, no se trataría de que todos somos iguales sino que una cultura se convierte en el modelo que han de seguir los demás para alcanzar el progreso y la modernidad. Pero hay otro universalismo que no pretende imponer ningún modelo sino que parte, en primer lugar, de la diversidad como característica principal de la universalidad y, en segundo lugar, que a partir de un diálogo intercultural busca establecer los puntos de confluencia entre los seres humanos que son muchos más de los que pensamos o que libros, como en ocasiones este mismo, nos pueden hacer pensar.

Por otro lado, se puede hacer hincapié en las diferencias culturales con objetivos muy dispares. En primer lugar, se puede discriminar a una parte de la población atribuyéndole una identidad distinta que, en muchas ocasiones, significa una identidad negativa. A veces, los medios de comunicación son constructores de identidades atribuidas como deteriorantes, como puede suceder con los inmigrantes (Giordano, 1996). En segundo lugar, se puede poner el acento en las diferencias para poner de manifiesto la imposibilidad de una comunicación intercultural. Se trata de mostrar una alteridad inasimilable. Por último, señalar las diferencias culturales puede servir para dar cohesión al propio grupo contraponiéndolo, cuando no enfrentándolo, a «los otros». Pero no todos los objetivos de los que defienden una diversidad cultural van en esta línea de pensamiento. La diversidad cultural puede llevar no sólo a un conocimiento de otras prácticas culturales sino también a un re-conocimiento de las propias prácticas, un volver a conocer, como formas culturales contingentes y no esenciales. Es decir, el conocer otras culturas puede llevarnos a replantear algunas de las prácticas

culturales que consideramos «naturales» y que realizamos de forma automática sin cuestionárnoslas. Se suele carecer de una cierta miopía intracultural que nos hace olvidar, por ejemplo, que las prácticas culturales han ido cambiando a lo largo del tiempo en el interior de una misma cultura. En última instancia, esta diversidad cultural nos puede conducir a un cierto relativismo cultural que intente romper la concepción esencialista y ahistórica de la cultura y que la sitúe en su lugar como una construcción más de los seres humanos.

Puede parecer una contradicción pero como se ha divulgado en distintos eslóganes la situación es que vivimos en un sólo mundo en el que existen voces múltiples y en el que todos somos parientes y todos somos distintos.

Para Casmir y Asuncion-Lande (1989, 295), unas personas multiculturales «[...] deben ser capaces de dejar en suspenso su identidad cultural para crear nuevas formas de realidad basadas en la diversidad humana y en la impredecibilidad de la condición humana».

Para estos autores (Casmir y Asuncion-Lande, 1989, 295), las cualidades que debería tener esta persona son: flexibilidad cognitiva, sensibilidad cultural, relativizar las actitudes y valores culturales, comprensión empática y creatividad.

En el ámbito organizacional Casmir y Asuncion-Lande (1989, 295-297) se plantean el tema de las familias multiculturales y de las empresas donde trabajan personas de distintas culturas.

Se me va a permitir no entrar en este ámbito, no porque no lo considere importante, ni mucho menos, sino para no alargarme demasiado en este apartado.

El ámbito mediado de la tercera cultura hace referencia a los medios de comunicación y a lo que se ha denominado la cultura de masas.

Según Casmir y Asuncion-Lande (1989, 297), la metáfora de McLuhan de la «aldea global» no es suficiente porque no plantea claramente cómo y por qué las terceras culturas pueden y deben ser construidas. El determinismo tecnológico de McLuhan no nos proporciona instrumentos suficientes para saber qué pasa en la cultura de esta nueva aldea global. Con la globalización nos encontramos ante un fenómeno mucho más complejo (Biernatzki, 1997).

El problema que se plantea es hasta qué punto en el ámbito

de la comunicación mediada es posible la construcción de una tercera cultura.

Casmir y Asuncion-Lande (1989, 298) apuntan que los *mass media* crean una ilusión de interacción, pero que básicamente son unidireccionales por lo que hay muy pocas posibilidades que se construya una tercera cultura.

Por su parte Huntington (1997a, 67) critica la idea de que «[...] la difusión a escala mundial de las pautas de consumo y la cultura popular occidentales está creando una civilización universal», aunque reconoce la importancia de la industria audiovisual estadounidense. «El control estadounidense de las industrias mundiales del cine, la televisión y el vídeo supera incluso su dominio de la industria aeronáutica. De las cien películas más vistas en todo el mundo en 1993, ochenta y ocho eran norteamericanas, y dos organizaciones estadounidenses y dos europeas dominan la recopilación y distribución de noticias a escala planetaria» (Huntington, 1997a, 68). Es decir, reconoce el indudable poder occidental en el mundo de la información y de la cultura de masas.

Para Huntington (1997a, 68), esta situación pone de manifiesto dos fenómenos: «El primero es la universalidad del interés humano por el amor, el sexo, la violencia, el misterio, el heroísmo y la salud, así como la capacidad de empresas con ánimo de lucro, principalmente estadounidenses, para explotar esos intereses en su propio beneficio. Sin embargo, hay pocos indicios, por no decir ninguno, que apoyen la suposición de que la aparición de unas comunicaciones planetarias generalizadas esté produciendo una convergencia significativa en actitudes y creencias [...] En segundo lugar, la gente interpreta las comunicaciones en función de sus valores y perspectivas preexistentes».

El tema que se nos plantea es el del imperialismo cultural occidental y, más concretamente, estadounidense. En contestación a lo apuntado por Huntington hay que decir lo siguiente. En primer lugar, el imperialismo cultural se produce casi con independencia de que el contenido de los mensajes influya o no en las conductas de las audiencias. El imperialismo cultural no es más que el resultado del imperialismo económico de las empresas de la comunicación que él mismo reconoce.

En segundo lugar, muchos de los contenidos de estos productos están pensados para las audiencias norteamericanas y

contienen una concepción etnocéntrica de la realidad, que conecta a la perfección con su audiencia «natural» —sus destinatarios—, pero que no están pensados para otros públicos.

En relación a la información creo que el caso de la Guerra del Golfo Pérsico ha sido suficientemente analizado como para que se pueda dudar del control de la información a nivel mundial por Occidente.

En tercer lugar, es posible que el imperialismo cultural no produzca una «convergencia significativa en actitudes y creencias», como dice Huntington (1997a, 68). Pero esto no significa que su intervención en una cultura no suponga modificaciones en dicha cultura. La idea de que el entretenimiento, por ser «simple» entretenimiento no tiene ninguna influencia cultural, creo que es falsa. El entretenimiento es un fenómeno, en efecto, cultural que, a su vez, ayuda a configurar una cultura. Además, los programas de entretenimiento no son asepticos culturalmente, transmiten una serie de valores, que, es cierto, quizá no todo el mundo los asuma, pero que los pone al alcance de las audiencias. Es decir, mientras que unos valores son difundidos otros son silenciados.

Los contenidos aparentemente más inocentes, como los programas de Disney, están, inevitablemente, impregnados por el *american way of life*, el modo de vida norteamericano o al menos el del grupo hegemónico estadounidense. Desde el Pato Donald (Dorfman y Mattelart, 1975) hasta Superman (Eco, 1975, 249-297) son portadores de una serie de valores muy concretos. En este sentido Casmir y Asuncion-Lande (1989, 300) señalan que el programa de dibujos animados de la factoría Dinsey «Los Picapietra» (*The Flintstones*) representa el sistema de valores del capitalismo norteamericano.

Además, si la ficción fuera tan inocua, ¿por qué en Estados Unidos existe una censura en determinadas películas? Si determinadas imágenes, por ejemplo de sexo, pueden herir la sensibilidad de las personas, éstas pueden optar por no asistir al espectáculo. Y asimismo, teniendo en cuenta que aunque asistan, como es un entretenimiento, el espectáculo apenas tendrá influencia sobre ellos. ¿O es que los comportamientos imitativos sólo se producen en conductas antisociales en el propio seno de la cultura norteamericana? ¿Acaso no es una irresponsabilidad transmitir un producto sin tener en cuenta las ca-

racterísticas culturales de los receptores y argumentar, en este caso, que los efectos son inocuos?

También quisiera señalar que los programas de entretenimiento no sólo tienen la función comunicativa de hacer sentir emociones. Como he señalado en otro lugar (Rodrigo, 1995, 160), los discursos de ficción también transmiten conocimiento. De hecho, cuando tomamos una escena de ficción como un ejemplo de la realidad, la convertimos en un modelo de esta realidad. Las personas cuando nos aproximamos a una realidad desconocida solemos recurrir a cualquier material que tenemos sobre la misma. Por ejemplo, de ciertas situaciones históricas los únicos referentes que tenemos, a espaldas, son discursos de ficción. De esta manera el conocimiento que se tiene sobre la historia de los Estados Unidos del siglo XIX está formado fundamentalmente por los *westerns*, que hemos visto en el cine.

Por último, quisiera apuntar que es cierto que la gente interpreta las comunicaciones en función de sus valores y perspectivas preexistentes, pero como hemos visto en el punto anterior los medios de comunicación, ya sea a través de la información o del entretenimiento, coadyuvan a establecer estos valores y perspectivas. Por consiguiente, no se puede minimizar tanto la influencia de los medios de comunicación en este sentido.

Los modelos de la Tercera Cultura

Según Casmir (1993, 419), muchos de los modelos de la comunicación están basados en los conceptos de la confrontación, de la persuasión racional, del debate y de la dominación de los vencedores sobre los perdedores.

De hecho, en el modelo que propone Casmir no se trata de vencer sino de con-vencer. Es decir, que nadie venza porque ambos vencen. El caso es que, sin plantárselo, Casmir sostiene la vieja idea de Kropotkin del apoyo mutuo. Como señala este pensador anarquista, «En la práctica de la ayuda mutua, cuyas huellas podemos seguir hasta los más antiguos rudimentos de la evolución, hallamos de tal modo el origen positivo e indudable de nuestras concepciones morales, éticas, y podemos afirmar que el principal papel en la evolución ética de la humani-

dad fue desempeñado por la ayuda mutua y no por la lucha mutua» (Kropotkin, 1970, 299). Como puede apreciarse quizá tanto Casmir como Kropotkin tienen una visión ingenua, o al menos parcial, de las relaciones sociales.

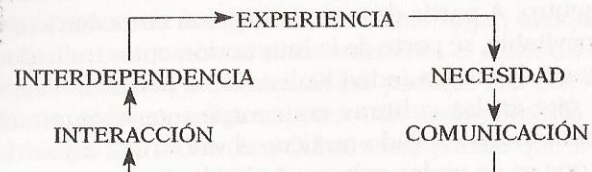
En su modelo Casmir (1993, 419-420) tiende a evitar las aproximaciones en las que el desarrollo de la comunicación tiene como resultado la dominación o la sumisión de unos a otros; así como la aplicación absoluta, culturalmente establecida, de las reglas de la lógica y del razonamiento. Además, la dicotomía emisor/receptor es reemplazada por un proceso creativo mutuamente beneficioso que no depende en forma necesaria de una contribución igual de los participantes.

Casmir (1993, 421-422) construye varios modelos que voy a exponer a continuación.

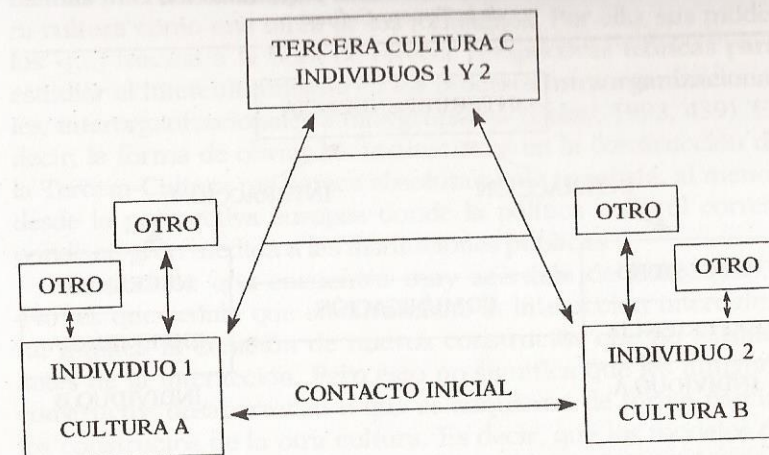
El modelo 1 es un modelo limitado que no pretende abarcar todos los aspectos de la experiencia humana. «Simplemente indica las interrelaciones de las más amplias categorías conectadas con las experiencias humanas. Una vez las experiencias han creado necesidades sólo el adecuado desarrollo de conocimiento y de habilidades puede hacer que las sucesivas fases de la actuación sean beneficiosas para ambos, la persona individual y aquellos con los que ella o él están interactuando» (Casmir, 1993, 420).

Es decir, si interpretamos correctamente el modelo iniciándolo con la experiencia, tenemos que a partir de ésta surgen una serie de necesidades que son las que van a promover la comunicación que inevitablemente supone una interacción con un interlocutor. De esta interacción surge la interdependencia que alimentará a su vez la experiencia de la persona con lo que se iniciará el ciclo de nuevo.

MODELO 1
El ciclo de actuación en la construcción individual
de la Tercera-Cultura



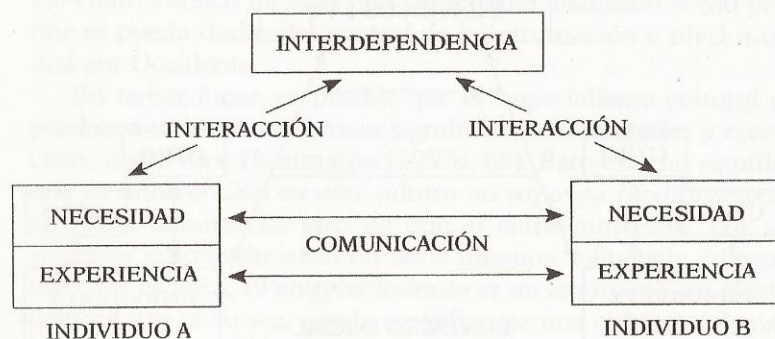
MODELO 2
La construcción de la Tercera-Cultura



El segundo modelo «está necesariamente limitado a la representación del complejo proceso interactivo que yo denomino la construcción de la tercera-cultura» (Casmir, 1993, 420). En el mismo, dos o más seres humanos buscan el beneficio mutuo y para ello deben desarrollar sus propias estructuras —*frameworks*—, sistemas de valores y de comunicación para sobrevivir, crecer mutuamente y para disfrutar de la vida. Según Casmir (1993, 420), este proceso puede ser interferido por personas que están fuera del proceso —*outsiders*— o por autoridades que valoran más las soluciones controladas y dirigidas que las experiencias vitales de los seres humanos individuales y sus necesidades.

El gráfico viene a mostrar, cómo a partir del contacto inicial, dos personas de culturas distintas pueden ir confluyendo en una tercera cultura compartida, incluso aunque puedan recibir las influencias de otros. Casmir (1993, 421-422) recoge el proceso cronológico de construcción de establecimiento de la Tercera-Cultura que propuso Starosta en el Congreso Anual de la *International Communication Association*, celebrado en Chicago en 1991. En primer lugar, la persona A percibe a la persona B. A continuación A se presenta a B y busca información sobre B.

MODELO 3
Ciclo de la actuación individual y la construcción
de la Tercera-Cultura



Luego A compromete a B en el mismo proceso ya descrito —reconocimiento y búsqueda de información—. Seguidamente A y B se empiezan a cuestionar sus actitudes, costumbres y valores cuando las narran cada uno al otro. A continuación, A y B empiezan a reemplazar algunas actitudes, costumbres y valores y a modificar otras para parecerse más respectivamente. Luego A y B integran nuevas o revisadas actitudes, costumbres y valores en una nueva estructura. Por último, A y B renegocian sus relaciones a la luz de las cambiantes circunstancias y contextos, y algunos de estos aspectos renegociados de la relación se convertirán en permanentes y se autoperpetuarán. De esta forma, se habrá construido una Tercera-Cultura compartida.

En su tercer modelo, Casmir (1993, 422) relaciona los dos anteriores modelos poniendo en relación las necesidades de los seres humanos y la construcción de la Tercera-Cultura.

En él puede apreciarse como, gracias a la comunicación entre el individuo A y B, se ponen en contacto tanto sus necesidades como sus experiencias formadas en culturas distintas. Precisamente de esta interacción entre los dos individuos se produce la interdependencia que permitirá construir una Tercera-Cultura.

Según Casmir (1991, 20-21), hasta la actualidad, a nivel internacional, se había creado un mundo independiente políticamente, pero sin independencia económica. Pero, hoy en día,

considera que quizá la independencia no sea adecuada sino que más bien es necesaria una interdependencia que permita la mutua participación de cualquiera en los limitados recursos de nuestro entorno.

Casmir (1993, 420) considera que la incidencia de factores externos en la construcción de la Tercera-Cultura es muy significativa. Tanto la familia como el gobierno pueden ayudar a construirla como pueden tener intervenciones destructivas. Aunque señala (Casmir, 1993, 423) que la Tercera-Cultura puede ser impuesta de afuera, también advierte (Casmir, 1993, 420) que una imposición no sería en la construcción de la misma.

Casmir (1993, 423-424) pone algunos ejemplos que confirmarían la construcción de esta Tercera-Cultura, como son la construcción por parte de los empresarios japoneses de un modelo de desarrollo combinando el asiático y el occidental. Otro ejemplo histórico es cómo la cultura griega se impuso a los conquistadores romanos. En cualquier caso reconoce que sus modelos teóricos necesitan ser puestos a prueba con hechos reales del pasado y actuales (Casmir, 1993, 424).

Críticas al modelo de la Tercera Cultura

El modelo que acabo de recoger ha sido criticado creo que, en ocasiones, muy acertadamente. Sin embargo, considero que su máximo interés está no tanto en los modelos que propone como en la posibilidad que plantea. ¿Es posible una sinergia cultural que dé lugar a una Tercera-Cultura?

Veamos las distintas críticas. Belay (1993, 441) hace una crítica muy acertada a los modelos de Casmir y es que excluye de la discusión el tema del poder. Sus modelos están contrapuestos para una situación ideal en que las dos contrapartes se encuentran en una situación de igualdad y en un contexto bastante neutro. A partir de una concepción etnocéntrica, quizá bastante inevitable, se parte de la interacción entre individuos, es decir, se parte de la idea individualista de la persona. Tengamos en cuenta que en las culturas eminentemente comunitarias la postura del individuo aislado no tiene el valor ni la capacidad de actuación que se da en las culturas individualistas como la occidental, en general, y la norteamericana, en particular.

Por su parte, Shuter (1993, 431) critica a Casmir diciendo que nos presentan una programación lineal y que tiene implícito un imperativo moral. En este sentido, establece (Shuter, 1993, 431) que en los modelos de la Tercera-Cultura pueden encontrarse implícitos los siguientes principios:

- 1) Es posible para los participantes de una relación intercultural negociar sus diferencias culturales y desarrollar una tercera cultura.
- 2) Es deseable para los participantes de una relación intercultural negociar sus diferencias culturales y desarrollar una tercera cultura.
- 3) Es beneficioso para los participantes de una relación intercultural converger, adaptarse y asimilar valores y costumbres de una tercera cultura.
- 4) La reconfiguración de las identidades culturales individuales es necesaria y deseable para la realización de las relaciones interculturales.
- 5) La construcción de la Tercera-Cultura debe ser un proceso interactivo y mutuamente beneficioso.

Como puede apreciarse se trata claramente de una idealización de las relaciones interculturales que está basada en la buena voluntad y en el deseo de los participantes de crear una tercera vía cultural. Da la impresión de que Casmir considera los valores, las creencias y las costumbres culturales en que uno ha sido socializado como camisas que puede irse sacando sin ninguna molestia. Una cosa es que nuestra realidad cultural sea producto de nuestra socialización y otra es que podamos mudarnos de la misma tan fácilmente. El primer tema que se plantearía sería en qué lengua se construiría esta Tercera-Cultura. En segundo lugar, se trataría de saber hasta dónde se estaría dispuesto a negociar y cuáles son los principios que consideran innegociables. En definitiva, se trataría de saber a qué está dispuesto a renunciar cada participante de la relación. En tercer lugar, aunque Casmir lo menciona creo que no se tiene en cuenta el contexto en que se realizaría esta Tercera-Cultura. Si los poderes fácticos —sistema económico, político, religioso, etc.— de cada contexto se sintieran agredidos por la Tercera-Cultura me parece que su implantación sería mucho más difícil.

Como señala Belay (1993, 438), Casmir considera que las instituciones políticas han sido ineficaces para solucionar los problemas interculturales, por esto sitúa la construcción de la tercera cultura como una tarea de los individuos. Por ello, sus modelos «[...] fracasa a la hora de ofrecer perspectivas teóricas para estudiar el interculturalismo en los procesos intraorganizacionales, interorganizacionales e intergrupales» (Belay, 1993, 439). Es decir, la forma de obviar las instituciones en la construcción de la Tercera-Cultura me parece absolutamente irrealista, al menos desde la perspectiva europea donde la política cultural corresponde en gran medida a las instituciones públicas.

Otra crítica que encuentro muy acertada de Belay (1993, 440) es que señala que efectivamente la interacción intercultural implica la creación de nuevos constructos que no existían antes de la interacción. Pero esto no significa que los antiguos constructos desaparezcan o que se adquieran de forma parcial los constructos de la otra cultura. Es decir, que los modelos de Casmir no son capaces de captar la complejidad de las interacciones interculturales.

Sin embargo, a pesar de estas críticas que encuentro muy acertadas, el interés del modelo de Casmir, como ya dije, es plantear la posibilidad de una Tercera-Cultura.

Lo mismo que se habla de una lengua de trabajo en un contexto determinado o de una lengua vehicular, incluso de una lengua auxiliar, hasta qué punto no se podría establecer una «tercera-cultura» vehicular o auxiliar que en determinados contextos facilitara la comunicación intercultural. De hecho, de alguna forma, ya se produce sobre todo cuando dos personas de distinta cultura se relacionan en un contexto cultural que no es el propio. En este caso, no es necesario que se desafilien totalmente de sus valores culturales, saben que se trata de unas situaciones circunstanciales. Evidentemente, éste es un caso posible, porque cuando uno de los participantes se encuentra en su propio contexto cultural es más difícil que renuncie a sus principios, siendo habitualmente el otro el que tiene la tendencia a adaptarse a los criterios mayoritarios. Aunque también dependerá de las relaciones de poder que se establezcan entre los participantes.

Por otra parte, es posible que en determinados contextos se esté fraguando esta Tercera-Cultura, como por ejemplo, entre

hombres de negocios, banqueros, funcionarios estatales, intelectuales y periodistas. Es lo que Huntington (1997a, 66) denomina la «cultura Davos», ya que Davos es la ciudad suiza donde se reúne el Foro Económico Mundial. Pero como señala este mismo autor la «cultura Davos» es tremendamente elitista. «Casi todas estas personas tienen titulación universitaria en ciencias de la naturaleza, ciencias sociales, empresariales o derecho trabajan con palabras y/o números, hablan con razonable fluidez el inglés, están contratadas por organismos oficiales, empresas e instituciones académicas con amplias relaciones internacionales, y viajan con frecuencia fuera de sus respectivos países.» (Huntington 1997, 66). Evidentemente, esta posible cultura universal es propia de una élite minoritaria.

Pero recordemos como históricamente las élites han sido objeto de imitación, no hay que desdeñar su capacidad de influencia sobre el resto de la población. Pero más importante que la posibilidad de la construcción de una Tercera-Cultura en determinados colectivos minoritarios, me parece más interesante pensar en las características de esta Tercera-Cultura. La «cultura Davos» que menciona Huntington es una cultura eurocéntrica a partir de la universalización del sistema capitalista y de los valores que le son propios. No se trata de una Tercera-Cultura autocrítica, integradora de distintos puntos de vista y flexible.

A pesar de su impronta eurocéntrica hay una cierta cultura científica que creo, aún siendo también elitista, que podría considerarse más propiamente una Tercera-Cultura.

Las facilidades de comunicación, un cierto poliglotismo acompañado del dominio del inglés en algunos campos, unas preocupaciones compartidas, unos sistemas de trabajo parecidos y unas actitudes semejantes, a pesar de las discrepancias, hacen que se dé esta interdependencia en una Tercera-Cultura científica. Una Tercera-Cultura científica que hará que el físico o el sociólogo dejen temporalmente y en parte, por ejemplo, sus creencias religiosas, para discutir sobre un tema común. También es cierto que las ciencias occidentales tienen la tendencia a dar por sentado que su modo de aproximación a la realidad es el correcto. Pero también tengamos en cuenta que una de las características del pensamiento científico es la falseabilidad de sus postulados. Lo que viene a significar que la ciencia sólo se

mueve mediante certezas aproximativas, permanentemente sometidas a revisión.

En la actualidad se empieza a cuestionar el «darwinismo teórico» de Kuhn (1994), por el que la existencia de un paradigma dominante legitima el trabajo de los científicos que se acojen al mismo. Algunos autores empiezan a señalar que las revoluciones científicas no pueden explicarse únicamente por la aparición de una teoría mejor valiéndose para ello sólo de criterios científicos. Los factores que hacen que una comunidad elija una teoría como la más adecuada, parecen ir más allá de la evidencia empírica y la necesidad teórica.

En este sentido, hay un cambio en la perspectiva científica que puede permitir que esta Tercera-Cultura científica se aproxime bastante más, o al menos no de una forma totalitaria, a la cultura de la vida cotidiana de cada comunidad cultural.

La idea es que tanto la ciencia como la cultura son procesos constructores de y construidos por procesos sociales (Fried Schnitman, 1994, 17). Es decir, que la ciencia y la cultura, por una parte, son socialmente construidas, pero, por otro lado, la ciencia y la cultura construyen la realidad social.

Por ello, la prevalencia de una teoría en el tiempo depende no sólo de su validez empírica sino de múltiples procesos sociales como la comunicación, la negociación, el conflicto, que dan lugar a determinados climas de opinión intelectuales.

La ciencia, los procesos culturales y la subjetividad humana están socialmente construidos e interconectados. Además, la tradicional separación entre el sujeto observador y el sujeto observado, que era la base del objetivismo, se empieza a cuestionar. En primer lugar, porque en las ciencias sociales está claro que, en muchas ocasiones, el sujeto observador forma parte del objeto que se analiza. En cualquier caso recuérdese el conocido efecto Heisenberg que señala la dificultad de conocer la realidad a través de los experimentos ya que éstos modifican las propias condiciones de la realidad.

Por otro lado, también hay que señalar que se han roto bastante las barreras disciplinares existentes. En primer lugar, porque se empieza a tener en cuenta que muchos fenómenos, como por ejemplo la comunicación, son transdisciplinares. En segundo lugar, esto permite constatar el aspecto multifacético de estos mismos fenómenos. Y da lugar a que se aprecien dis-

tintos puntos de vista ante un mismo fenómeno.⁵ «No hay una descripción "correcta" y "verdadera" de la realidad, sino muchas muy diferentes, según los criterios en los que se basa el observador para la selección de sus informaciones, qué distinciones y valoraciones efectúa y desde qué perspectiva, con qué interés y con qué objetivos contempla su tema. Lo que para un científico es necesario para la supervivencia y por eso es relevante, puede carecer totalmente de importancia para la vida cotidiana del no científico, y la mayoría de las veces lo es» (Simon, 1994, 133).

Durante muchos años la ciencia pensaba que el lenguaje era un mero instrumento, claro y sin ambigüedades con el que comunicar al mundo exactamente lo que el hablante o escritor intenta decir. Esta idea ha sido cuestionada. Se empieza a ver como el discurso científico también utiliza una determinada retórica, metáforas, etc.

La idea, pues, es que la comunicación, en general, y el lenguaje, en particular, no son instrumentos pasivos sino una construcción activa. Toda teoría o descubrimiento está conformado por el lenguaje.

Habitualmente se consideraba que el mundo de la científicidad es el mundo del objeto y el mundo de la subjetividad es el mundo de la filosofía, de la reflexión. En la actualidad hay una convergencia entre ciencia y cultura gracias a la restitución del sujeto a la ciencia y la restitución de la ciencia a los sujetos. Se trata de ver las interrelaciones entre ambos.

La pérdida de la certeza que atraviesa la cultura contemporánea lleva a una nueva conciencia de la ignorancia, de la incertidumbre. El poder preguntarse sobre el propio pensamiento constituye un pensamiento potencialmente relativista y autocognoscitivo. Esto conduce a la complejidad.

Admitir esta complejidad, no eliminar las antinomias, es

5. «Siete habitantes de la Atlántida salen a pasear. Un poeta. Un pintor. Un sacerdote. Un bandido. Un usurero. Un enamorado. Un pensador. Llegan a una gruta. ¡Qué lugar más propicio para la inspiración!, exclama el poeta. ¡Qué espléndido tema para un cuadro!, dice el pintor. ¡Qué rincón favorable para la oración!, salmodia el sacerdote. ¡Qué ubicación soñada para un escondite!, declara el bandido. ¡Es una soberbia caja fuerte!, murmura el usurero. ¡Qué refugio para mi amor!, sueña en voz alta el enamorado. ¡Es una gruta!, agrega el pensador» (Kostas Axelos [1971], «Cuentos filosóficos [onto-teo-mito-gnoseo-psico-socio-tecno-escato-lógicos]», en VV.AA., *El lenguaje y los problemas del conocimiento*, Buenos Aires, Rodolfo Alonso, p. 137).

cuestionar el principio de simplificación en la construcción del conocimiento. Supone rehusar la reducción de una situación compleja a un discurso lineal o a una simplificación abstracta. El método consiste en aprender a aprender, no provee de una metodología precisa, simplemente inspira unos principios éticos.

El devenir del ser humano consiste en participar en procesos sociales compartidos en los cuales emergen significados, sentidos, coordinaciones y conflictos. La complejidad de la realidad nos desorienta por ello es imprescindible pensar la complejidad. Y también debe llevarnos a la creatividad, a la apertura a nuevas realidades, el re-conocimiento propio y de «el otro», la aceptación de la interrelación mundial y la potenciación de lo local. Esta postura científica tiene, como puede suponerse, importantes implicaciones sociales, políticas, ecológicas y culturales.

En definitiva, lo más importante en la construcción de la Tercera Cultura es precisamente qué características tendrá. Frente a las tentaciones asimilacionistas de construir una Tercera-Cultura a partir de un modelo cultural dominante, debería intentar construirse una Tercera-Cultura autoconsciente, creativa y flexible.