



UNIVERSIDAD DE OVIEDO

Trabajo de fin de máster:

LA CONCIENCIA METAPRAGMÁTICA EN ESTUDIANTES EXTRANJEROS CON ESPAÑOL COMO LENGUA META

UN ESTUDIO INTERCULTURAL

Máster en Español como Lengua Extranjera (IX Edición)

Alumna: Ángela Arambarri Ateca

Tutor: Enrique del Teso

Agradecimientos:

En primer lugar, me gustaría dar las gracias al profesor Guillermo Lorenzo González, por haberme animado a seguir ahondando en el estudio de la comunicación no verbal, ese reverso del lenguaje que cada vez me resulta más fascinante. También le doy las gracias por haberme propuesto una de sus palabras: «conciencia metapragmática», inquietante y reveladora a partes iguales, como punto de partida para este trabajo que ha pasado por muchas fases hasta llegar a ser lo que es; y, por supuesto, por mostrarme a los autores que han sido una referencia central el trabajo.

Asimismo, quiero agradecer la ayuda de todos participantes en las grabaciones, que se han atrevido a representar las escenas cargados de entusiasmo, ganas y paciencia. Este trabajo se habría quedado en un desnudo marco teórico si no hubiera sido por ellos. Mil gracias, también, a los amigos de Taller 3, divertidísimos compañeros de escenario.

Por último, me gustaría dedicar este trabajo a todos los estudiantes extranjeros que aprenden una segunda lengua con dedicación y pasión, sin miedo a sumergirse en otros códigos. Especialmente para vosotros, Lirui Huang, Taylor Mednikoff y Pape Waly Ndiaye, amigos inolvidables y valientes viajeros.

1. Introducción.....	4
2. Marco teórico.....	5
2.1. Máscaras y comunicación.....	6
2.2. Lo no dicho también comunica.....	8
2.3. Coherencia expresiva.....	12
3. ¿Qué lenguajes abarca la comunicación no verbal?.....	15
3.1. El habla del cuerpo en el espacio.....	16
3.2. La danza de las manos.....	20
3.3. Los silencios culturales.....	23
3.4. Las señales de la mirada y la sonrisa.....	26
4. El tratamiento del lenguaje no verbal en el MCRE.....	30
5. Una etnometodología para la comunicación no verbal.....	32
5.1. El saludo	34
5.2. La despedida.....	36
5.3. Ironía.....	39
5.4. Discusión.....	41
5.5. Dar las gracias y pedir perdón.....	
6. Propuestas de aplicación.....	46
6.1. Un corto para trabajar los silencios comunicativos.....	47
6.3. La dramatización para trabajar la conciencia metapragmática.....	51
7. Conclusiones.....	57
8. Bibliografía.....	59
9. Anexos.....	62

1. Introducción

La comunicación es uno de los ámbitos más complejos y al tiempo apasionantes de las disciplinas humanísticas. Lengua, lenguaje, metalenguaje, signo, significado, significante, contexto... son tantas las dimensiones que abarca la comunicación que resulta complejo hacer una definición única de lo que es el hecho comunicativo. Desde este paradigma de complejidad también podemos preguntarnos: ¿qué enseñamos cuando enseñamos lengua?, ¿y cuando enseñamos cultura? ¿Comunicamos únicamente a través de las palabras?, ¿Qué cuenta de nosotros nuestro cuerpo en movimiento? A lo largo de este trabajo de fin de máster vamos a explorar el lenguaje del rostro y del cuerpo desde una perspectiva etnológica, para tratar de dar respuesta a estas y otras preguntas relacionadas con el peso de lo no verbal en el acto comunicativo.

Nos centraremos en la enseñanza de la comunicación no verbal en el contexto de aprendizaje de segundas lenguas, pues aunque este no es un tema inexplorado, aún necesita de investigaciones que demuestren la necesidad de integrarla como una destreza más en el aula de español como segunda lengua. No es esta tarea sencilla, pues no todos los estudiantes de español como L2 aspiran a una comunicación no verbal *nativa*, o están dispuestos a adquirir una nueva identidad lingüística. Nuestro objetivo último es que los estudiantes extranjeros conozcan las implicaciones de determinados comportamientos no verbales con el fin de evitar las interferencias pragmáticas y conseguir así una mejor integración en la comunidad lingüística. Es decir, que puedan desarrollar una conciencia sobre sus propios conocimientos y usos no verbales en la segunda lengua.

De este modo, la hipótesis que fundamenta el trabajo es que si incorporamos en nuestras prácticas educativas de idioma la dimensión de la observación y aprendizaje de la comunicación no verbal, las posibilidades de integración lingüística, comunicativa y, por lo tanto, social, aumentan considerablemente. Asimismo apreciaremos que estas habilidades pragmáticas permiten asentar de una manera más rápida, segura y natural contenidos léxicos, gramaticales y culturales. Adquirir una conciencia metapragmática puede ser definitivo en el aprendizaje de otras destrezas básicas.

2. Marco teórico

En este apartado, vamos a presentar las fuentes que nos han servido de referencia para la elaboración de este trabajo. En un primer subapartado, reflexionaremos sobre nuestra condición de figurantes como comunicadores y sobre la naturaleza del acto comunicativo, prestando especial atención a los casos en que nos expresamos en una segunda lengua. En el segundo subapartado, haremos un breve recorrido por la disciplina de la comunicación no verbal, destacando los hallazgos más relevantes para nuestro trabajo.

Para la construcción del marco teórico de este trabajo, hemos ido seleccionando claves conceptuales del sociólogo y antropólogo Erving Goffman, prestando especial atención a sus dos obras más relevantes en tanto que estudios de diferentes situaciones comunicativas: *La presentación de la persona en la vida cotidiana* (1959) y *Relaciones en público* (1971). También hemos manejado una versión reeditada de *¿Es real la realidad?* (1979), de Paul Watzlawick, y numerosos artículos sobre la comunicación no verbal. Esta literatura nos ofrece un enfoque filosófico que nos ha permitido ahondar en la naturaleza e implicaciones del lenguaje no verbal. Para dotar al trabajo de una dimensión comunicativa-interpretativa hemos revisado la obra de lingüistas, filólogos y sinergólogos expertos en comunicación no verbal que hemos consultado para la confección de este marco teórico. Fast (1998), escritor americano, dedica un libro muy divulgado al lenguaje del cuerpo. Nos interesa especialmente uno de sus apartados, en el que trata el espacio social y público desde un prisma cultural, y las grandes diferencias entre Oriente y Oriente Próximo en oposición a Occidente. Más práctica y concreta es la propuesta de Cestero Mancerra (1999), que nos ofrece un inventario básico de signos no verbales españoles «para la inclusión y explotación inmediata de la comunicación no verbal en la enseñanza de español como lengua extranjera» (1999, p. 9). Por otra parte, tendremos como referencia el breve manual *Los gestos hablan* de Arlandis (2012), la primera sinergóloga licenciada en España. Este libro nos inicia en el lenguaje gestual a través de sus tipologías y nos enseña a fijarnos en la importancia de los gestos involuntarios. De Teresa Baró, hemos consultado dos libros sobre comunicación no verbal: su *Gran guía del lenguaje no verbal* (2012) y su *Guía ilustrada de insultos* (2013).

Por último, hemos contado con un libro de un interés particular, obra de Juan Caramuel, edición de Velarde Lombraña (2008): un tratado sobre el lenguaje de las manos. Caramuel, lingüista y monje de la orden cisterciense, realiza un recorrido por textos antiguos en los que encuentra numerosos signos que se han usado en diversas culturas y épocas mediante los movimientos de las manos. Hemos leído, también, numerosos artículos relacionados con el lenguaje no verbal como disciplina y sus variaciones culturales. En un apartado posterior acudiremos al marco común de referencia para las lenguas, para ver si se trata el componente no verbal como parte del inventario del español o se olvida en favor de la gramática y el léxico.

2.1. Máscaras y comunicación

Existen muchas precauciones para aprisionar a un hombre dentro de lo que es, como si viviéramos en un perpetuo temor de que pudiera escaparse de ello, que pudiera desaparecer y eludir súbitamente su condición» (Sartre citado en Goffman, 2009, p. 59).

Todos llevamos máscaras. Contamos con diferentes máscaras para diferentes situaciones: la máscara que llevamos un viernes de fiesta con amigos, no es la misma de la que hacemos gala el domingo en la comida familiar, ni la que llevaríamos a un evento formal del que tenemos que tomar parte. Las máscaras que llevamos son como «personas»¹, cada una lleva consigo una personalidad y un *set* de reglas o parámetros de comportamiento para lo que la gente piensa que se puede o no se puede decir, y también lo que se debe o no debe *hacer* al estar en presencia de diferentes grupos (Reichard: 2011). El sociólogo Erving Goffman lo plantea de la siguiente manera: «venimos al mundo como individuos, logramos un carácter y llegamos a ser *personas*» (2009, p. 34), y un poco más adelante en su libro, adoptando un tono grave afirma:

Todo aquel que está seguro de su inteligencia u orgulloso de su cargo, o ansioso por su deber asume una máscara trágica. Se delega en ella y a ella transfiere casi toda su vanidad. Nuestros hábitos animales son transmutados por la conciencia en lealtades y deberes y nos volvemos “personas” o “máscaras”. (2009, p. 72)

Cuando somos niños, antes de ir asumiendo las inhibiciones de nuestra sociedad, experimentamos el mundo con el tacto, pero, a medida que crecemos, nuestro sentido de la

¹ Persona: Tom. Del tal. *Persona* íd., propte. “máscara de actor”, “personaje teatral”.

experiencia a través del tacto se restringe, aprendemos a levantarnos protecciones corporales y nos volvemos conscientes de nuestras necesidades territoriales, que pueden variar en función de nuestra cultura. Descubrimos entonces que «el enmascaramiento puede impedir que nos hieran, aunque también nos impide experimentar emociones directas. Llegamos a creer que lo que perdemos en expresión lo ganamos en protección» (Fast, p. 73). Cuando aprendemos una segunda lengua vamos forjándonos de forma más o menos consciente un carácter específico que nos acompaña cuando nos expresamos en este nuevo idioma, una suerte de identidad lingüística. Sin embargo, puede que estemos en niveles intermedios o avanzados en el aprendizaje y no nos hayamos parado a pensar en cómo nos comportamos cuando hablamos en la L2. Esto no supone un problema por sí mismo, ya que la parte esencial de la comunicación no verbal se aprehende y lleva a cabo de forma inconsciente. Lo verdaderamente importante es adquirir este conocimiento comunicativo de forma más o menos paralela a los conocimientos lingüísticos, pues no seremos buenos comunicadores en la L2 si no existe un equilibrio entre el lenguaje verbal y el no verbal. La comunicación, como fenómeno social, requiere de participantes que desempeñen un rol determinado para que el intercambio se produzca con éxito.

Por otra parte, el desconocimiento de ciertos códigos culturales puede crear malentendidos. Tendremos que ir haciéndonos con nuevas máscaras o aprendiendo nuevas formas de combinar las propias para aquellas situaciones con una codificación cultural distinta a la que estamos acostumbrados. A lo largo del trabajo, apreciaremos que educar en la comunicación no verbal es educar a actores.

No obstante, para seleccionar a los protagonistas y posibles benefactores de este trabajo, tendremos que fijarnos en dos aspectos fundamentales en la adquisición de una nueva identidad lingüística: actitud y motivación. Pudiera parecer obvio que el proceso de aprendizaje de una segunda lengua está estrechamente ligado a las actitudes del individuo hacia la lengua meta y la comunidad de habla, pero es que, de hecho, la involucración activa del aprendiz depende plenamente de la actitud y motivación de este. Cook y Singleton (2014) definen la motivación en una segunda lengua como «el punto hasta el que el individuo se esfuerza por aprender, por el deseo de hacerlo y por la satisfacción que le produce este aprendizaje» (p. 91). Sin llegar a profundizar en cuestiones relacionadas con la aculturación, sí que prestaremos atención a los procesos por los que los miembros de un grupo cultural adoptan o no adoptan las perspectivas y patrones de comportamiento de otra, pues esto resulta determinante en el desarrollo de una metac conciencia.

La significación no verbal de un individuo modula la conducta de su entorno reclamando otra conducta esperable en respuesta (véase Goffman, 2009, pp. 28-31). Esta idea básica de la teoría de la comunicación humana se relaciona, en cierto modo, con el contrato comunicativo –así podríamos llamarlo– propuesto por Goffman:

Cuando un individuo desempeña un papel, solicita implícitamente a sus observadores que tomen en serio la impresión promovida ante ellos. Se les pide que creen que la tarea que realiza tendrá las consecuencias que en forma implícita pretende y que, en general, las cosas son como aparentan ser. El individuo presenta su función para el beneficio de otra gente» (2009, p. 31).

Goffman habla de dos tipos de actividades significantes que se derivan de la expresividad del individuo: (1) La expresión que da, que incluye los símbolos verbales, usados con el propósito de transmitir la información y (2) la expresión que emana de él, no verbal, más teatral y contextual, presumiblemente involuntaria. En este trabajo nos vamos a centrar en el segundo tipo de comunicación, por ser la que, contra lo que a veces suponemos, nos da una información más rica. Hay muchas maneras de fingir un lenguaje corporal para lograr una finalidad, todos los libros de una rama de la psicología cercana a la autoayuda insisten en la importancia del lenguaje corporal, «de fingir bien para hacer que la gente e quiera a uno» (Fast, p. 167). No podemos negar que el buen fingimiento es un gran beneficio social.

2.2. Lo no dicho también comunica

Damos inicio a este apartado trayendo a colación la siguiente reflexión de Watzlawick (1979, p. 17): «Adscribir una determinada significación a una señal concreta provoca necesariamente confusión si esta adscripción no es reconocida por cuantos utilizan la señal, a no ser que puedan traducirse con toda exactitud los diferentes significados de un lengua a otra». En otras palabras, el sentido que le demos a una señal depende del conocimiento compartido de la señal y su significación, así como de nuestro control de la situación comunicativa. Al comunicarnos, podemos enfrentarnos a problemas similares a los de las abejas en sus distintos dialectos², dado que en el intercambio no empleamos solo palabras, sino también movimientos corporales.

² Las pioneras investigaciones del Premio Nobel Karl von Frisch han demostrado que las abejas emplean un lenguaje corpóreo sumamente complejo para comunicar a sus congéneres el descubrimiento de nuevos centros de alimentación, su situación y la calidad del alimento. En términos generales, las abejas disponen de tres danzas

Hay una propiedad de la conducta que no podría ser más básica por lo cual suele pasársela por alto: no hay nada que sea lo contrario de la conducta. En otras palabras no hay no-conducta, o, para expresarlo de modo aún más simple es imposible no comportarse.[...] Actividad o inactividad, palabras o silencio, tienen siempre valor de mensaje, de comunicación. Por mucho que uno lo intente, no puede dejar de comunicar. (Watzlawick et al., 1996, p. 50)

Si tenemos en cuenta que todo comportamiento en presencia de otro tiene carácter de comunicación, de transmisión de información, comprenderemos fácilmente el amplio espacio que se abre a la confusión y el conflicto (Watzlawick, 1979, p. 17). Debemos recordar que existen tres singularidades del lenguaje humano que lo diferencian del lenguaje animal: las palabras en tanto que símbolos, la gramática, como mecanismo combinatorio y la metarrepresentación, que podemos definir como la habilidad de representarse la representación de la mente de otro, o, en palabras de Watzlawick (1979) “lo que yo pienso que él piensa que yo pienso” (p. 113). Esta última característica es fundamental para entender la comunicación humana y, a diferencia de las dos primeras, es *conditio sine qua non* para el intercambio no verbal.

Las formas de expresión averbal del lenguaje corpóreo son mucho más arcaicas que las verbales, pues las hemos heredado de nuestros antepasados del reino animal y desarrollado hasta niveles típicamente humanos; están alejadas del campo consciente de nuestro lenguaje verbal. Arlandis (2012) reflexiona sobre el gesto como aquello que aparece antes que la palabra: «cuando un niño todavía no es capaz de hablar se comunica con las personas de su entorno a través de indicaciones gestuales» (p. 28). Tenemos, en realidad, más experiencia en el lenguaje no hablado que en el vocal. Cuando aprendemos una segunda lengua también compensamos las carencias de vocabulario con gestos, y nos apoyamos en ellos para reforzar nuestras intenciones comunicativas, posiblemente, más de lo que lo haríamos en nuestra lengua nativa. En las primeras fases de aprendizaje de una segunda lengua, somos esos niños que aún no pueden vocalizar: el lenguaje gestual será en este momento de especial importancia.

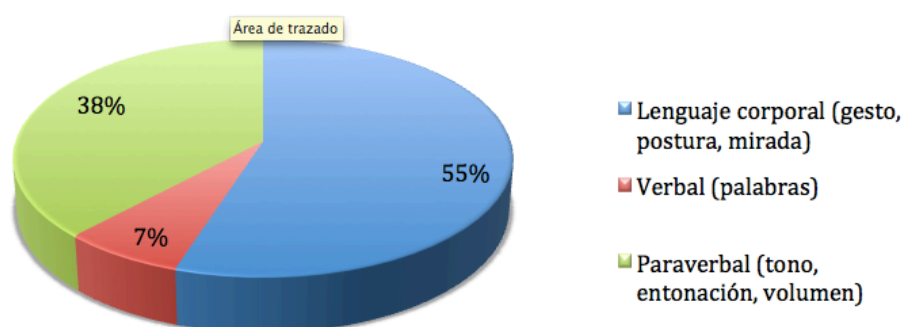
Por otra parte, Baró (2013) señala que para interpretar correctamente los gestos debemos tener en cuenta que el gesto precede a la palabra en el acto de comunicación, ya que anticipa una

diferentes en función de la distancia a la que se encuentre el néctar, pero hablan distintos dialectos: una misma señal es interpretada de una forma distinta por una y otra abeja. (1979, p. 16).

información que quizá la razón intentara disimular: «el gesto conserva la naturalidad del pequeño ser humano que todavía no ha pasado por el moldeado de la educación» (p. 77).

De la inmensa cantidad de gestos que hacemos, están los que se realizan de forma voluntaria o controlada (conscientes), los que se efectúan de forma inconsciente pero podemos pasar a la consciencia fácilmente (semiconscientes) y los que se efectúan de forma plenamente inconsciente (no conscientes). De estos tres grupos, el segundo y el tercero son los que más peso tienen en la interpretación no verbal, pues son los que «nos dan una información fiable sobre el interlocutor», de conformidad con Arlandis (2012, p. 34).

Ya en 1967, Albert Mehrabian descompuso en porcentajes el impacto de un mensaje cualquiera:



Quizá resulte extraño que el lenguaje corporal represente un 55% y el paralenguaje (tono, matices y otras características) un 38%, mientras que la parte verbal tan solo representa un 7% (Mehrabian, 1967, citado en VVAA, 2012). Dependiendo de los autores que consultemos, la carga de significado de la CNV oscila entre el 60% y el 90%. No es que el componente verbal se utilice para comunicar información y el no verbal para comunicar estados y actitudes personales: los dos componentes, verbal y no verbal son indisolubles en el acto comunicativo.

Lewis (1994) afirma que la mayoría de la información se comunica mediante una combinación compleja de apariencia, postura, gestos, miradas y expresión. Además, una gran parte de los efectos producidos operan por debajo del nivel de conciencia. Por ello, ejercen influencia sobre la disposición de ánimo, las actitudes, las expectativas y las motivaciones sin que seamos conscientes de ello. De esta combinación compleja resulta el concepto de “fachada personal”,

que nos hace volver a Goffman. La fachada que viene dada por diferentes factores: rango, vestido, sexo, edad y características raciales; tamaño y aspecto, porte, pautas del lenguaje, expresiones faciales, gestos corporales, etc. y hace referencia al comportamiento no verbal que adoptamos en una situación determinada. Puede comprender actos tan variados como «conducir, esperar en una cola, atravesar una calle, saludar, permanecer en un ascensor, etc.» (Soler-Espinauba, 2010). Existen una serie de fachadas preestablecidas y se selecciona una u otra en función del rol social que se quiera satisfacer.

Si bien es cierto que nuestra sociedad no es muy permisiva en la manifestación de emociones, especialmente si nos encontramos en el marco profesional, parece que la informalidad le gana terreno a la formalidad de forma gradual, pues hoy en día el código formal ya no corresponde a la expectativa del hombre estándar de la sociedad del doctor Goffman: «ir afeitado, “con el pelo peinado” y las manos y el rostro limpios, etc.» (vid. Fast, 1970, p. 59). Aunque los conceptos de formalidad e informalidad están sujetos a códigos culturales, de forma prácticamente universal se asocia «profesional» a «serio y riguroso» (Baró, 2013, p. 95). No obstante, en Europa y en los países de influencia occidental, la informalidad se acepta cada vez más en ámbitos que antes eran estrictamente formales: p. ej. ir vestido de forma casual a una boda, ir en playeras a un acto universitario, etc.

En todo caso, el fin último de adoptar una u otra fachada es poder participar en la socialización. En palabras del antropólogo canadiense, socializar es «moldear y modificar una actuación para adecuarla a la comprensión y expectativas de la sociedad en la cual se presenta» (2009, p. 49). Esto quiere decir que adaptamos nuestra conducta para modificar a gusto la de nuestros receptores y conseguir lo que esperamos del intercambio comunicativo. «Somos criaturas sociales. Nuestra supervivencia depende de entender las acciones, intenciones y emociones de los demás [...]. Las neuronas espejo nos permiten comprender la mente de los demás mediante la simulación directa. Sintiendo, no pensando». (G. Rizzolatti, en Arlandis, 2012, p. 19)

Además de lo dicho, siguiendo la fundamentación de Goffman, la actuación del individuo que se presenta ante otros tenderá a incorporar y ejemplificar valores oficialmente acreditados de la sociedad en la cual tienen lugar. Estas reflexiones aportan algunas nociones iniciales para el desarrollo de nuestro marco de actuación: por *sociedad* entendemos *comunidad lingüística*, y toda comunidad lingüística se inscribe dentro de una cultura determinada. Con este trabajo, se pretende que los estudiantes de español en niveles avanzados se vean capaces de «elegir conscientemente un rostro, su fachada con su correspondiente gama de expresiones y

movimientos de interrelación, pues esta es la clave del éxito en el intercambio comunicativo.» (Baró, 2013, p. 96)

2.3. La coherencia expresiva

El último aspecto abordado por Goffman que revisaremos en este apartado es la coherencia expresiva, una suerte de “máscara de modales” que empleamos en cualquier interacción comunicativa. Así, en palabras del antropólogo, «la coherencia expresiva requerida para toda actuación señala una discrepancia fundamental entre nuestros “sí mismos” demasiado humanos y nuestros “sí mismos socializados.” (2009, p. 71). Advertimos desde un principio que esta discrepancia varía en función de la cultura, pues es menor en la cultura española que, por ejemplo, en la japonesa, en la cual podríamos decir que el ser social prácticamente engulle al «sí mismo» en la comunicación. Así, las actuaciones difieren en el grado de cuidado expresivo en función del escenario cultural en el que se desarrollen. Goffman pone un ejemplo tomado de Marcel Granet (1930) sobre la situación filial en China, en la que los hijos prácticamente rinden homenaje a los padres mostrando una actitud recta y sumisa: «Para demostrar al padre que uno lo trata como jefe, en su presencia se debe permanecer de pie, la mirada al frente y el cuerpo erguido» (Marcel Granet citado en Goffman 2009, p. 68). También habla de escenas de la cultura canadiense, que incluyen a personajes elevados en acciones simbólicamente importantes, en las que se exigirá mayor coherencia. «En nuestra sociedad –apunta el autor refiriéndose a la sociedad canadiense–, algunos gestos impensados se producen en una variedad tan grande de actuaciones, y transmiten impresiones que son por lo general tan incompatibles con las que se fomentan, que estos hechos inoportunos han adquirido un *status* simbólico colectivo» (2009, p. 67):

- 1) Incapacidad, incorrección o falta de respeto: perder momentáneamente el control de sí mismo: (bostezar, eructar, cometer un *lapsus linguae*).
- 2) Ansioso o desinteresado: puede mostrar participación o interés excesivos o demasiado superficiales: tartamudear, olvidar su parte, aparecer nervioso, culpable o afectado.
- 3) Inadecuada dirección dramática: el medio y su regulación, el tiempo de llegada o partida, los silencios embarazosos.

De estos «hechos inoportunos» nos interesa especialmente la «inadecuada dirección dramática», pues es la situación que más conflictos potenciales presenta. Las otras dos tipologías de «gestos» tan solo nos recuerdan que las personas tenemos impulsos variables, energías que cambian de un momento a otro, pero cuando nos convertimos en caracteres para ser presentados ante un público, no debemos estar sometidos a altibajos. Para concluir el apartado de “Mantenimiento del control expresivo”, Goffman recupera unas palabras del sociólogo francés Émile Durkheim, de las que nosotros también nos hacemos eco: «no permitimos que nuestra situación social más elevada siga la huella de nuestros estados corporales, como lo hacen nuestras sensaciones y nuestra conciencia corporal general» (2009, p. 71). Con estas palabras comprendemos la importancia de encontrar un equilibrio entre la expresión de deseos, pensamientos e intenciones y el mantenimiento expresivo, pues ciertas ocultaciones pueden constituir verdaderas habilidades sociales. No obstante, también se trata de ver más allá del rostro social, pues como señala Baró (2012, p. 31): «al mismo tiempo que nos hemos ido entrenando para “actuar” hemos ido entrenándonos para desenmascarar a los demás». De hecho, reconocemos las estrategias que nosotros mismos usamos en otros, aprendiendo a distinguir entre lo coherente e incoherente.

Prestemos atención por un momento a lo siguiente:

En la interacción, cada participante se esfuerza comúnmente por conocer y conservar su lugar, manteniendo todo el equilibrio de formalidad o informalidad que haya sido establecido para la interacción, incluso al extremo de aplicar este tratamiento a sus propios compañeros de equipo. A la vez cada equipo tiende a ocultar su punto de vista sincero acerca de sí mismo y del otro equipo, proyectando una imagen de sí mismo y del otro equipo relativamente aceptable para este último. Y para asegurarse de que la comunicación seguirá canales limitados y preestablecidos, cada equipo estará dispuesto a ayudar al otro, tácitamente y con todo tacto, a fin de que mantenga la impresión que trata de producir. (2009, p. 190)

Todo esto recuerda a un situación de examen oral de idioma por parejas, en la cual se da un tema y unas preguntas para guiar las interacciones de los estudiantes. Uno sabe que tiene que usar expresiones y fórmulas que le permitan expresarse con riqueza y soltura, pero también deberá mantener la fluidez de la conversación, haciendo sus intervenciones entendibles para el otro aspirante. Es este un papel comunicativo en el que el apoyo mutuo encuentra equilibrio con la expresión y lucimiento individual. Ahora bien, las leyes de solidaridad varían de una cultura a otra, y las propias de la cultura de cada individuo pueden distar de las de la cultura de la L2. Un

factor importante en interacciones como esta, la de un examen oral ante un tribunal, es el público, al que Goffman denomina «auditorio». «Este auditorio da por sentado que el carácter proyectado ante ellos es todo lo que hay detrás del individuo, el que actúa produce la creencia de que está relacionado con ellos, de un modo *ideal*» (2009, p. 63).

En síntesis, queremos hacer notar que la coherencia expresiva va a ser fundamental cuando hablemos en una segunda lengua si, como actuantes, queremos contar con una alta expectativa de relevancia y credibilidad. «Sabemos que todas las culturas comparten las mismas manifestaciones de estas emociones universales, pero el cómo y el cuándo, con qué frecuencia, en relación a qué, etc. dependen de las influencias sociales, el entorno familiar y del propio individuo» (Baró, 2013, p. 27). El estudiante extranjero tendrá que ir en busca de la coherencia expresiva en una y otra situación.

Para concluir con este apartado que nos introduce en el reverso del lenguaje, la comunicación no verbal, vamos a presentar las tipologías básicas de comportamiento gestual. Hay cinco: a) *emblemas*: gestos que tienen una traducción verbal directa que es conocida por todos los miembros de un grupo o de una cultura. Constituyen la conducta verbal más fácil de comprender, pero no serán el centro de nuestra investigación b) *ilustradores*: movimientos directamente vinculados al habla, que sirven para "ilustrar" lo que dice verbalmente, reiterándolo o contradiciéndolo, c) *manifestaciones de afecto*: movimientos que intensifican, neutralizan o encubren las apariencias afectivas y que no son consecuencia de estados afectivos, sino respuestas, d) *reguladores*: actos que sirven para mantener y regular la naturaleza de ida y vuelta en la conversación ante dos o más individuos que interactúan. Estas señales. Estos gestos están presentes en las tres fases de un encuentro (saludo, durante la conversación y en la despedida) y facilitan la interacción e) *adaptadores*: movimientos que se aprenden como parte de los esfuerzos adaptativos para satisfacer necesidades, por lo cual tienen también un contenido funcional extracomunicativo. (Baró, 2013, pp. 46-58).

De estos gestos básicos, nos centraremos especialmente en los reguladores, pues vamos a analizar una serie de comportamientos conversacionales; también en la presencia o falta de muestras de afecto durante la conversación y en los adaptadores que expresen incomodidad o nerviosismo. De acuerdo con Baró (2013, p. 59) los gestos adaptadores «serán la clave para leer más allá de las apariencias y desenmascarar emociones disimuladas o prever posibles reacciones a pesar del esfuerzo del otro para controlarlos». El papel pragmático de los gestos es

fundamental: nos permiten completar, reforzar o contradecir el mensaje, contextualizarlo, darle una coloración afectiva, estimar la intensidad de la emoción y precisar la intención del emisor (Arlandis, p. 22).

3. ¿Qué lenguajes abarca la comunicación no verbal?

A menudo, se confunde la comunicación no verbal con el lenguaje corporal, pero la comunicación no verbal «es un término más amplio que también comprende la conducta táctil, el uso del entorno y el espacio personal, todos ellos relacionados con el concepto de territorialidad» (Baró, 2013, p. 43). En palabras de Arlandis «la comunicación no verbal nos habla de todos los mensajes que podemos transmitir sin palabras: la apariencia física, la altura, peso, color de cabello y de ojos, complexión, timbre, volumen, inflexiones vocales etc.» (p. 22). Por su parte, el lenguaje corporal, estudiado por la cinésica o kinesia, analiza los movimientos de cualquier parte del cuerpo, incluyendo la posición corporal y la gesticulación (*op. cit.*, p. 44). Como disciplina reciente que estudia lo no verbal y el lenguaje del cuerpo, tenemos la Sinergología, creada por Philippe Turchet en 2005. Esta analiza el lenguaje corporal semiconsciente y no consciente emitido por una persona en situación de comunicación, con la intención de «desvelar el estado interno del interlocutor a través de un conjunto de señales o signos corporales» (Arlandis, 2012, p. 15). Esta es la línea de análisis que nos interesa, sin ser nuestro objetivo hacer un escáner emocional de nuestros interlocutores sí que buscamos señales que den cuenta de su comodidad o incomodidad en el intercambio comunicativo.

En este apartado vamos a fijarnos en cuatro de los lenguajes comprendidos dentro de la comunicación no verbal que pueden resultar más significativos en nuestro análisis: (1) el habla del cuerpo, (2) el lenguaje de las manos, (4) el lenguaje de la mirada y (3) el lenguaje de los silencios.

3.1. El habla del cuerpo en el espacio

«Nos rozamos, nos aproximamos, nos tocamos mucho más los unos a los otros que casi todos los pueblos que conozco».

(Rosa Montero, *El País*, mayo 1993)

Para comprender la relevancia que le estamos confiriendo a este lenguaje silencioso, tendremos que revisar algunos aspectos de la cinésica y la proxémica. Según el diccionario de términos clave de ELE del Centro Virtual Cervantes, «la cinésica estudia los movimientos corporales conscientes e inconscientes que poseen un valor comunicativo intencionado o no». El comportamiento cinésico puede percibirse de cuatro maneras diferentes y de forma independiente o conjunta: visualmente (la dirección y duración de la mirada), audiblemente (un aplauso), táctilmente (un beso) y cinestésicamente, es decir, a través de un objeto que actúa como transmisor (por ejemplo, el jugueteo con un bolígrafo durante una presentación).

Por otra parte, la proxémica es la parte de la semiótica dedicada al estudio de la organización del espacio en la comunicación lingüística; más concretamente, la proxémica estudia las relaciones – de proximidad, de alejamiento, etc.– entre las personas y los objetos durante la interacción, las posturas adoptadas y la existencia o ausencia de contacto físico. Asimismo, pretende estudiar el significado que se desprende de dichos comportamientos. (Diccionario términos ELE, en línea).

En las relaciones personales cuerpo a cuerpo se establecen unas distancias. Es importante conocer cuáles son las adecuadas: un exceso de cercanía puede resultar molesto y demasiada distancia puede provocar sensación de frialdad o formalidad. Además, en toda cultura hay una regla que establece la distancia correcta que debe guardarse frente a un extraño. En Europa occidental y en Norteamérica esta distancia es la proverbial de la longitud del brazo. En la orilla mediterránea y en América Latina la separación es distinta: se mantienen mucho más próximas entre sí. (Goffman, 2009, p. 17) «La amplitud del espacio, esa burbuja de aire que nos rodea, varía en función de la cultura a la que pertenecemos, el cargo que ostentamos, el tipo de relación con el interlocutor etc.» (Baró, 2013, p. 125).

Donald Keene, advierte, por ejemplo, que la intimidad del japonés existe en términos de su casa, «considera esta área como propia y le disgusta la intrusión en ella» (Fast, 1998, p. 33). Como los japoneses, los árabes también son propensos a pegarse los unos a los otros. Pero mientras en público se hallan invariablemente en multitud, en privado, en sus propias casas, los árabes, casi podría decirse, tienen demasiado espacio. (Fast, *op. cit.* p. 34).



Imagen 1. *Still walking*, Hirozaku Koreeda, 2008

En Alemania, las casas son construidas con la intención de obtener el máximo de intimidad: «cuando un árabe desea aislarse, se sume en sí mismo, pero cuando un alemán desea aislarse, se retira detrás de una puerta cerrada». (*loc. cit.*) El inglés, que es distinto del alemán en su manejo del espacio, es también distinto del norteamericano. Cuando el americano quiere retirarse, simplemente se va mientras que el inglés que quiere estar solo es propenso a sumirse en sí mismo, como el árabe. «El lenguaje corporal del inglés que dice: “busco un poco de aislamiento momentáneo” es a menudo interpretado por el norteamericano como: “Estoy enojado con usted y le doy un tratamiento silencioso” (*loc. cit.*). Esto tan solo son ejemplos de las variables culturales a las que está sometida la territorialidad.

Dicho lo dicho, existe un espacio que consideramos inviolable. Herbert Jacobs aplicó este criterio de resistencia a la invasión de nuestro espacio personal a la medición de las multitudes. Estudiando fotografías aéreas de multitudes en las que podía contar las cabezas, llegó a la conclusión de que la gente en multitudes densas necesita de 50 a 70 cm², mientras en multitudes esparcidas necesita como media 90 cm². (Fast, 1998, p. 49) Por su propia observación y la de otros, el doctor Robert Sommer había descubierto toda una gama de lenguaje corporal que el individuo emplea cuando su territorio privado es invadido:

Aparte de la verdadera retirada física, del levantarse e irse a otra parte, había señales preliminares, como balancearse en la silla, mover las piernas o golpetear, para expresar que la presencia de otra persona nos molesta; una serie consecutiva de señales son los ojos cerrados, repliegue del mentón sobre el pecho y encogimiento de los hombros, queriendo decir: «Váyase. No le quiero aquí. Usted se está entrometiendo. (Fast, p. 51)

Otra investigadora de campo, Nancy Russo, que utilizó una biblioteca como escenario de operación, describió gestos defensivos, cambios de posición, intentos de cambiar discretamente de lugar, etc. en la realización de su experimento. «Solo uno de los ochenta estudiantes cuya área fue perturbada por la señorita Russo le pidió verbalmente que se alejara, los otros emplearon en lenguaje no verbal para manifestar su desaprobación ante la proximidad (*op. cit.* p. 52).

Según la teoría de Edward Hall, existen cuatro categorías de distancia física, cuatro zonas en función del tipo de relación (Fast, 1998, p. 27):

- Íntima (entre 15 y 45 cm): pareja, amigos íntimos y familiares.
- Personal (entre 46 cm y 1,20 m): fiestas, reuniones de trabajo, compañeros de trabajo.
- Social (entre 1,20 y 3,5 m): personas a las que acabamos de conocer, dependientes de comercio, superiores jerárquicos, etc.
- Pública (a partir de 3,5 m): conferencias, coloquios, exámenes orales, etc.

Aunque las medidas de este espacio son un patrón más o menos general para la mayoría de nosotros, estas distancias, como ya hemos mencionado, varían según la cultura. «En la zona mediterránea son más cortas que en los países anglosajones, pero más largas que en los países árabes» (Baró, 2013, p. 125). Una nueva clasificación de Hall establece el siguiente orden teniendo en cuenta las relaciones distanciales de diferentes grupos étnicos, de menor a mayor distancia: 1. Árabes, 2. Latinos, 3. Africanos y afroamericanos, 4. Asiáticos, hindúes y pakistaníes, 5. Anglosajones y escandinavos. «Árabes, latinos, mediterráneos y africanos pertenecen a culturas de contacto, mientras que norteamericanos, escandinavos, anglosajones y asiáticos pertenece a culturas de no contacto (Soler-Espiuba, 2010)

No obstante, hay otro factor que puede ser determinante, y este es la cultura de la pobreza que, según el profesor y etólogo Jones, es más fuerte que cualquier base étnica subcultural: «en áreas superpobladas con malas condiciones de habitación, el profesor Jones comprobó que virtualmente todos, cualquiera que fuese su trasfondo étnico, se mantenían alejados cerca de

treinta centímetros» (Fast, p. 172). Lo que los descubrimientos del profesor Jones parecen indicar es que la cultura de los pobres norteamericanos se superpone a las diferencias étnicas y nacionales (*op. cit.*). El autor plantea que sería interesante proseguir con el estudio para averiguar si la riqueza también rompe las normas étnicas del lenguaje corporal. Se pregunta y nos pregunta si las fuerzas económicas son más potentes que las de la cultura. Podríamos ir más allá, en esta era informática, y considerar si la comunicación a través de la tecnología estará también homogeneizando nuestras particularidades culturales.

De cualquier manera, para explicar en una clase de E/LE el uso del territorio en la cultura española, podríamos hacer referencia a unas cuantas generalidades que permitan a los estudiantes actuar conscientemente en sus relaciones interpersonales:

- Al tratar temas personales, las distancias se acortan: la proximidad física voluntaria comporta proximidad emocional.
 - Los temas agradables favorecen la proximidad: nos resulta más fácil acercarnos a una persona cuando el tema que nos ocupa es agradable. Cuando el tema tratado o la causa es un tema triste o que preocupa a la persona, nos acercamos más e incluso nos permitimos tocarle para mostrar nuestro afecto, aunque en condiciones normales quizá no tocaríamos.
 - Las características del entorno influirán en la distancia. Si hay mucho ruido, necesitaremos acortar distancias: acercando la cabeza y los lados del cuerpo, por ejemplo, en una discoteca.
 - Si el grado de formalidad se percibe alto, nos mantenemos lejos: existe una gran diferencia entre una reunión en el despacho del jefe o la relación entre las mismas personas el día que se organiza una excursión al campo o un partido de fútbol, si el clima es informal hay cierta libertad para traspasar ciertas barreras.
 - Las mujeres suelen mantener menos distancias entre sí que los hombres entre ellos.
- (Baró, 2013, p. 128).

Una vez vistas estas indicaciones, cabe meditar sobre una característica central del espacio personal, hay que tener en cuenta que «las reivindicaciones legítimas sobre él varían mucho según las explicaciones que brinde el contexto, y que las bases de esta cambian constantemente: la densidad demográfica local, el objetivo de quien se acerca, el material fijo para sentarse, el carácter de la ocasión social, etc» (Goffman, 1979, p. 48). En el capítulo titulado “Los territorios

del yo”, Goffman habla de la organización social de la espera conjunta. Expone que el acercarse a alguien o que alguien se le acerque a uno es una tarea menos delicada que la de alejarse de alguien que está junto a uno. Describe ocho «territorios del “yo”»: 1. Espacio personal, 2. Recinto, 3. Espacio de uso, 4. El turno, 5. El envoltorio, 6. Territorio de posesión, 7. Reserva de información, 8. Reserva de conversación(1979, pp. 49-76). Aunque todos atienden a variantes culturales, los más relacionados con nuestro estudio son el espacio personal, el territorio de posesión, la reserva de información y la reserva de comunicación La reserva de información son los datos acerca de uno mismo cuyo acceso una persona espera controlar mientras se halla en presencia de otras, y la reserva de conversación es el derecho de un individuo a ejercer algún control sobre quién puede llamarlo a conversar y cuándo lo puede llamar, y el derecho a que su círculo esté protegido contra la entrada y la escucha de otros (Goffman, 1979, pp. 56-57).

En todo caso, es mejor no considerar el espacio personal como una posesión permanente y egocéntrica, sino como una reserva pasajera y situacional en cuyo centro se desplaza el individuo (Goffman 1979, p. 49).

3.2. La danza de las manos

El músico, mientras hace uso del canto (y con el nombre de «canto» entiende la música instrumental) acomoda la gesticulación de las manos al sonido de la voz; y alternativamente, lo que figura con la mano eso mismo lo hace más claro modulándolo con instrumentos vocales. Mas también los cantores en el coro, si no adecuan las gesticulaciones de las manos al tono de los salmos de manera que parezca que ellas acompañan a los propios cantores ofrecen de sí un ridículo espectáculo. (Milesius citado en Caramuel, 2008, p. 70)

Entre los movimientos del cuerpo, Caramuel, lingüista y filósofo español, señala como más hermosos y expresivos los que pertenecen a las manos, explicando que «la elocuencia de las manos reprueba y evita los movimientos toscos y desordenados» (2008, p. 127). De acuerdo con Baró, (2013) las extremidades superiores son las que participan más activamente en la comunicación y sus movimientos son, con la expresión del rostro, los más observados por el interlocutor (p. 76). Así, la mayor parte de los emblemas se hacen con las manos, los adaptadores se realizan también a través de las manos que tocan una parte del cuerpo, y también en los reguladores tienen un importante papel.

Las manos han sido la herramienta más importante de la evolución humana y existen más conexiones entre el cerebro y las manos que entre cualquier otra parte del cuerpo (Pease & Pease, 2010, p. 48). La palma de la mano hacia arriba se utiliza como gesto de sumisión o apertura, libre de amenazas, pues desde un punto de vista evolutivo viene a mostrar que la persona está desarmada. El gesto de la palma de la mano hacia arriba se ha ido modificando a lo largo de los siglos y se han desarrollado otros gestos como una sola mano levantada o la mano sobre el corazón; cuando la palma de la mano mira hacia abajo, se proyecta autoridad inmediata, es un gesto empleado para dar una orden; el gesto de la palma de la mano cerrada con un dedo apuntando es uno de los gestos más molestos, en países como Malasia y Filipinas es un insulto y un gesto que se utiliza sólo con animales. En todo caso, una de las señales más poderosas es la que transmite la mano humana cuando da instrucciones a alguien, órdenes o un apretón a modo de saludo. (Pease & Pease, 2010, pp. 48-52)

Con respecto al habla, los gestos de la mano son de dos tipos: (A) gestos sustitutos del habla; y (B) gestos de co-habla. Entre los gestos que sustituyen al habla, Caramuel distingue (Velarde, 2008, p. 35): «(1) gestos en buena medida naturales, en tanto que icónicos, al menos en su origen, y (2) gestos totalmente convencionales, que permiten instaurar un lenguaje sobre la base visual, con la misma estructura gramatical que el lenguaje vocal sobre la base auditiva» (lenguaje de signos). El autor estudia textos antiguos rastreando gran cantidad de signos que se han usado en diversas culturas y épocas para concluir que el lenguaje de las manos es parte y complemento del lenguaje humano (Velarde, 2008, p. 39).

Nos interesan estos gestos naturales en tanto que inconscientes. Baró distingue entre los gestos que muestran actitud abierta y positiva y los de cierre, y entre los gestos de habla y gestos de escucha (2013, p 77). Vamos a tomar algunos ejemplos de gestos de apertura y cierre que pueden ser representativos.

Gestos de apertura más comunes:

- a) Los brazos y las manos se adelantan acercándose al otro: aceptamos la proximidad y nuestro interés en la relación.
- b) Las palmas hacia arriba: muestran inocencia, honestidad, las mostramos para indicar que no tenemos ninguna intención de ofender o agredir.

c) Gestos altos: tienen lugar en la zona del estómago y el pecho. Cuanto más elevados sean los movimientos, por encima del cuello, por ejemplo, más energía mostramos. Cuando estamos contentos o muy enfadados, los brazos se elevan, cuándo estamos tristes o cansados, en cambio, los gestos van hacia abajo y no se mueven.

Gestos de cierre más comunes:

a) Cruce de brazos: posición opuesta a una gesticulación abierta y con voluntad de comunicación. Las mujeres lo utilizan también para cubrirse los pechos, especialmente cuando se sienten observadas por hombres o si tienen alguna creencia negativa respecto a esa parte de su cuerpo.

b) Puño cerrado: manifestamos tensión, malestar y estrés. Aunque nos esforcemos, las manos nos delatan al recibir la concentración y la tensión que no nos permite relajarnos.

c) El escudo del objeto: con las dos manos a la altura del estómago, sostengo unos papeles, una taza, un libro que protegen mi espacio personal e impiden a mi interlocutor avanzar más.

d) Manos en los bolsillos: actitud de desinterés hacia el exterior.

e) Mano que sujeta la muñeca o antebrazo en la espalda. Cuando agarramos la muñeca o el brazo por detrás de la espalda estamos tensos, hay una necesidad de autocontrol.

Estos gestos que hemos mencionado son, en su mayoría reguladores y adaptadores. De los gestos que en los que participan las manos quizá convendría hablar de aquellos que puedan resultar ofensivos y no tan bellos como los que describe Caramuel. Los que más nos interesan son los específicos de España y América Latina o influencia suya, hemos hecho una selección representativa de los recogidos en la *Guía ilustrada de insultos* (Baró 2013b), que adjuntamos en el Anexo I.

Para acabar con este subapartado, hacemos referencia a la conducta táctil, estudio de la proxemia, pues es un elemento básico en las relaciones personales. Los resultados de varios estudios que comprueban el efecto del tacto sutil entre personas desconocidas, revelan que «este leve roce aumenta la sensación de confianza, calidez y proximidad» (*op.cit.*, p. 133). No obstante, también pueden provocar reacciones negativas como rechazo, desconfianza o repulsión. «El tacto es el primero de los sentidos que ponemos en marcha al iniciar la vida. En el seno materno, los latidos del corazón y las sensaciones a través de la piel son las primeras

informaciones que recibimos [...] Especialmente en nuestros primeros meses de vida, la caricia, el abrazo, el arullo, el roce, nos tranquilizan, nos consuelan» (Baró, p. 131)

En nuestra cultura, en las relaciones maestro-alumno o entrenador-deportista, apoyar la mano en el hombro del alumno que se está esforzando en una tarea puede dar ánimo y confianza, o un abrazo al final de un partido puede ser de consuelo o de celebración, según el resultado del marcador. Un jefe puede también apoyar a un subordinado, animarlo o felicitarlo a base de un gesto de contacto. De igual forma, entre amigos, también existe el contacto. Sin embargo, en el ámbito del tacto entre desconocidos o fuera del círculo familiar hay que tener más cuidado, ya que en las relaciones profesionales el lenguaje no siempre funciona bidireccionalmente, tener la posibilidad de tocar o de acercarse a otro es símbolo de poder. Así, como señala Baró (2013), «yo no puedo tocar a mi peluquero ni a mi médico. Mis alumnos no pueden tocarme a mí y no se me ocurriría tomarme la licencia de darle una palmadita a mi superior». (p. 134)

3.3. Silencios culturales

Aunque no es considerado como un elemento comunicativo tan importante entre los hablantes, el papel del silencio y las pausas en lenguas y dialectos específicos está ganando peso en las investigaciones lingüísticas. En la década de los setenta, Patricia Brotherton llevó a cabo un estudio que probaba la importancia de las pausas en la interacción conversacional, consistía en dos muestras de diez minutos de habla espontánea, con informantes femeninas de mediana edad (1979, pp. 179-193). Del total de 10 minutos, las informantes estaban en silencio un 26.7% del tiempo, confirmando que la pausa es un rasgo común en los actos comunicativos. Una conclusión interesante es que los hablantes planean y producen una secuencia de discurso sin un intervalo mensurable entre esos procesos, pero existen algunas limitaciones en el contenido y la duración de las secuencias que así se producen (Brotherton, p. 1979).

La suspensión del habla es una condición necesaria para formular ideas y las pausas son un indicador conductual del dicho proceso de codificación. Cabe llamar la atención sobre la diferente duración de este “proceso de codificación” al expresarse en una L2. Dada una conversación entre un nativo y un extranjero, es probable que la velocidad de producción del discurso sea desigual: para el estudiante extranjero la construcción del mensaje será un proceso más consciente y, en ocasiones, sujeto a vacilación, por lo que en la mayoría de los casos hará más pausas en su discurso. Las pausas más largas, asociadas a la búsqueda de la palabra o

expresión adecuadas, no son un elemento comunicativo tan interesante, si bien pueden serlo cuando dan lugar a malentendidos o incongruencias. Los silencios, en todo caso, pueden ser interpretados de formas diversas si atendemos al contexto cultural. Por ejemplo, en la relación profesor-alumno en una clase, un silencio constante podría ser interpretado como un rechazo a la colaboración, falta de conocimiento o compromiso por parte del receptor (Cook, V. and Singleton, D. 2014 pp. 30-32).

Como estamos viendo, es necesario tratar el silencio sujeto a variables culturales, pues no significa lo mismo guardar silencio en Japón –país que sigue una metodología comunicativa que prioriza la reflexión y el silencio, donde cobra más importancia lo no dicho– que hacerlo en España, país de «tradición verbalista» –donde se fomenta el debate y la conversación, y el silencio es, más bien, incómodo–. Como advierte Seltman (citado por Balmaseda Maestu, 2006, p. 286) «mientras que los occidentales nos acostumbramos a escuchar el significado escondido en las palabras, tratando de leer entre líneas, los japoneses escuchan el silencio para entender el significado oculto y más profundo, como leyendo entre líneas». Los llamados silencios incómodos, dados en culturas latinas o anglófonas durante la conversación, son, a menudo, vividos como «intervalos agradables para saborear una atmósfera compartida» para los orientales. (Balmaseda Maestu, 2006, p. 286). Como señala Mary Farrell en culturas como la china y la rusa, se habla muy poco durante la hora de la comida, principalmente, por respeto a este acto y a la comida en sí: «cuando como estoy sordo y mudo» dice un proverbio chino [Brosnahan, 1998: 93], (citado por Farrel, 1999, p. 15).

La enseñanza del componente cultural y de los mecanismos no verbales de la comunicación se ha convertido en elemento indispensable en la enseñanza de lenguas y es requisito para la completa adquisición de la lengua extranjera (cf. Méndez Herrero, 2014, p. 15). El contexto de la enseñanza de español destinada a estudiantes japoneses es una rica fuente de conocimiento sobre los usos culturales del silencio; destaca Maestu que:

Mientras los demás se interrumpen, solapan o quitan la palabra, la japonesa espera y espera hasta que se presente un hueco, que difícilmente llega, el espacio de silencio que necesita para expresarse sin tener la sensación de pisar las últimas palabras del interlocutor anterior, lo que a los españoles de toda condición cultural no parece importar, considerándolo algo incluso natural en la interacción lingüístico-comunicativa y manifestación legítima del “yo”. (Balmaseda Maestu, 2006, p. 290).

En la cultura japonesa, el silencio se valora como un signo de madurez para hombres y mujeres y se inculca desde la niñez como un medio de comunicación entre madres e hijos. Las madres japonesas dan gran importancia a la comunicación no verbal, así, el silencio ante un tema puede transmitir interés por él y, frente a aparentes señales de despreocupación, un profundo sentimiento (Balmaseda Maestu, 2006, p. 286):

En la cultura japonesa, también en la china, la importancia de lo no verbalizado contrasta con la entronización de la palabra en nuestro mundo occidental de raíces clásicas (el logos y la dialéctica socrática) y cristianas (el verbo), que ha desarrollado sobre todo el arte de pensar y buscar la verdad hablando. Mientras que en Oriente se piensa en silencio, respirando, como el Buda meditativo, y en la filosofía budista y taoísta se desconfía de toda idea inspirada intelectualmente, dando prioridad a la experiencia e intuición que preceden al pensamiento. (Balmaseda Maestu, 2006: 288)

Teniendo en cuenta estos contrastes culturales, podemos imaginarnos que en un grupo de discusión en un aula en el que hay una minoría de estudiantes orientales, probablemente estos tengan pocas oportunidades de participar, especialmente si en el aula existe un grupo predominante de estudiantes latinos (italianos, franceses, portugueses o brasileños). En muestra de un respeto total a la jerarquía en la toma de turnos –actitud que a nosotros puede parecer sumisa–, los estudiantes japoneses no intervendrán hasta que el profesor les invite (Balmaseda Maestu, 2006, p. 291).

En su artículo «Callando se entiende la gente», Maestu no ignora el hecho de que, en el contexto de una clase de ELE, donde la fluidez en la nueva lengua se demuestra por medio de su uso espontáneo, el silencio de los alumnos chinos o japoneses podría ser difícil de asimilar para el profesor. Sin embargo, el primer paso para superarlo, al igual que para cualquier hablante en el curso ordinario de la conversación, es reconocer su importancia, aceptar su presencia con tranquilidad y desarrollar métodos de enseñanza en torno a él. La intención del profesor de ayudar a encontrar la palabra o expresión adecuada puede, por extraño que parezca, entorpecer la labor didáctica y el aprendizaje, anulando cualquier “arte de la mayéutica” que, a nuestro parecer, es una de las principales cualidades que un profesor de lenguas debería tener.

3.4. Las señales de la mirada y la sonrisa

La mirada es uno de los gestos reguladores más importantes. En situación de comunicación, «pasamos aproximadamente entre un 60 y un 75% del tiempo mirando a nuestro interlocutor cuando hablamos, un 85% cuando escuchamos, y mirándonos simultáneamente un 30% (Argyle y Cook, 1972 en Arlandis, 2012, p.149). En esta misma página, la autora apunta que en la sociedad española, a menos que estés con la persona amada, no es socialmente aceptable mirar directamente a los ojos más de cuatro segundos.

Las pupilas nos ofrecen una información reveladora y tienen gran efecto en nuestros interlocutores. La dilatación y retracción de las pupilas es un gesto totalmente inconsciente; no nos damos cuenta de que estamos efectuándolo, ya que no lo sentimos y no somos conscientes de la información que desvela de nuestro estado emocional. «Una emoción positiva, observar a un bebé, un plato succulento o un vídeo que provoque emociones felices, basta para que se produzca la dilatación de las pupilas» (Arlandis, 2012, p. 151). En este estudio, no podemos centrarnos en los cambios de dimensión de la pupila por falta de medios. Si bien nos ofrecerían una valiosa información sobre la emotividad de las personas, esta variable no nos resulta tan relevante en la comunicación intercultural, pues contamos con otros gestos que dan cuenta del comportamiento no verbal más general y evidente.

Volvemos a Knapp para descubrir las cuatro categorías de miradas que señala, en relación a sus sus funciones básicas:

1. Regulación de la corriente de comunicación
2. Retroalimentación por control de las reacciones del interlocutor
3. Expresión de emociones
4. Comunicación de la naturaleza de la relación personal

La mirada como reguladora de la corriente de comunicación es la que más nos atañe en esta ocasión, pues su función fática facilita el contacto social y garantiza que el canal funciona correctamente. Se ha observado que los hablantes miramos al interlocutor en las pausas, después de exponer alguna idea y al finalizar la intervención (Baró, 2013, p. 109). Cuando establecemos contacto visual con la otra persona lo hacemos para indicar que el canal de comunicación está abierto y confirmamos, si nos corresponde, que también está abierto para ella, y, por el contrario,

cuando desviamos de forma evidente la mirada y evitamos el contacto enviamos un claro mensaje de rechazo, deseo de ignorar a la persona. La reciprocidad se considera un factor clave, pues, si mientras estamos explicando algo a nuestro interlocutor este desvía la mirada, entenderemos que no le interesa, que no presta atención. El desvío de la mirada es muy común en las discusiones, cuando se llega a un punto de incompreensión o de ofensa.

Para la finalidad de este trabajo, no nos interesa tanto reflexionar sobre la mirada en tanto que comportamiento visual de cada persona como en la mirada en tanto que acto compartido entre las personas: la mirada recíproca, pues existen unas pautas de conducta culturales. Baró (2013) desarrolla la idea de Arlandis (2012) sobre la duración de la mirada fija: «en nuestra sociedad no podemos mirar fijamente a un desconocido o mantener la mirada fija en los ojos del interlocutor durante gran parte de la conversación, ni centrar la mirada en determinadas partes del cuerpo» (Baró, 2012, p. 106). En la conversación intercultural resulta fundamental tener un control sobre el contacto visual: «mirar directamente a los ojos de otra persona en el intercambio es seguramente uno de los canales más complejos, junto a la palabra» (*loc. cit.*). Otras señales no verbales pueden acompañar a la mirada para reforzar su significado: sonidos, gestos con la mano y actitud corporal, etc.

Para terminar con este apartado revisamos brevemente los usos más comunes de la sonrisa en la cultura española, pues mirada y sonrisa están estrechamente ligadas. La sonrisa se considera una «forma suave y discreta de risa» (Baró, 2013, p. 97). El origen evolutivo de este gesto que asociamos al bienestar y a la distensión es interesante: es un gesto de amenaza en la mayoría de los animales carnívoros, pero en el caso de los primates se realiza para mostrar sumisión (Pease & Pease, 2010, p. 35). Una sonrisa puede ser (1) franca y abierta: indicativa de emociones positivas como empatía, distensión, amigabilidad: es espontánea y se produce como consecuencia directa de un estímulo positivo y se forman arrugas alrededor de los ojos (se sonríe con la mirada); (2) moderadora (asertiva, empática): no es tan espontánea y no siempre responde a un estímulo positivo, pero pretende crearlo en el receptor del gesto; (3) falsa (agresiva, encubridora): se caracteriza porque solo actúa la parte inferior del rostro, los ojos apenas participan en el gesto y se muestran muy poco los dientes, se emplea para amortiguar un daño o para ser cordial en una situación incómoda; (4) combativa (de provocación o mofa): con ella mostramos incredulidad, ironía o superioridad; (5) triste (racional, resignada): también tiene una connotación irónica pero carece de agresividad, expresa resignación, derrota.

Baró (2013) afirma que, en la mayoría de situaciones, la sonrisa envía mensajes de cordialidad y buenas intenciones y predispone al otro a tener una actitud positiva, hace la expresión facial más agradable e incluso seductora, desarma o suaviza cualquier intento de ataque, refuerza otros gestos como el apretón de manos o el saludo y tranquiliza a las personas que están tensas, angustiadas (p. 102). Dicho esto, parece que no nos queda otra opción que recomendar a nuestros estudiantes extranjeros que sonrían cuanto puedan. Sin embargo, la sonrisa tiene que ser oportuna: no es adecuado sonreír cuando comunicamos malas noticias o vemos a alguien muy enfadado, pues podemos crear tensión al no mostrar empatía.

En un artículo publicado en El País, Pilar Jericó, recurriendo a las más acertadas referencias, describe la sonrisa como algo universal:

Paul Ekman, el mayor investigador de la historia de expresiones faciales, publicó en 1980 un libro con diversos estudios sobre expresiones faciales en tribus de Nueva Guinea. Ekman, con su espíritu curioso, se interesó por la tribu Fore, debido a que se encontraba completamente desconectada de la cultura Occidental, [...] encontró que los miembros de la tribu sonreían en las mismas situaciones que lo hacemos en Occidente: es decir, que todos *sonreímos a menudo para expresar disfrute y satisfacción* y no depende de la cultura a la que pertenezcamos.

Si bien coincidimos en que la sonrisa como expresión de disfrute y satisfacción es algo universal, la adecuación de una sonrisa está sujeta a variables culturales. Quizá una de las sociedades en las que más contraste se aprecia en el uso de las sonrisas es la china. Un estudio internacional reciente confirmó que un 41% de la población china –y esto está relacionado con la sonrisa– piensa que el mundo va a mejor. El porcentaje es llamativo por ser el más alto de entre las 17 nacionalidades consultadas, a mucha distancia del resto (Bargueño, 2016). Cabe preguntarse si la visión del chino explotado laboralmente es compatible con esta positividad, y la respuesta es que sí, pues viven inmersos en una cultura del trabajo en la que el esfuerzo y dedicación son vistos como una inversión de futuro para su propio bienestar y el de su familia. Por otra parte, Bargueño (2016) achaca este optimismo generalizado a la falta de fanatismos religiosos en China: «tradicionalmente las formas religiosas chinas han sido diversas, muchas veces la gente no tiene una sola adscripción religiosa, tienen algo de budismo, algo de taoísmo, algo de cristianismo, y están bastante orientadas a la felicidad». Quizá no nos sorprenda, después de lo dicho, que en chino la palabra crisis esté formada por dos caracteres 危机 (Wei Ji), el primero significa peligro y el segundo oportunidad.

Hemos querido mostrar brevemente este contraste porque en un aula multicultural como la de E/LE puede observarse que los estudiantes chinos sonrían en una situación en la que los occidentales no sonreímos: el error. Cuando un profesor hace notar a un estudiante chino un error, aunque sea grave, este sonríe, y lo hace precisamente desde el optimismo. Es una sonrisa que comunica: «no pasa nada, voy a hacerlo mejor la próxima vez, no le defraudaré». En más de una ocasión, esta sonrisa puede dar lugar a malentendidos, ya que pudiera parecer que el estudiante no se toma en serio la consideración y molestia en corregirle del profesor. Asimismo, un estudio realizado a partir de emoticonos ha demostrado que mientras los europeos y americanos localizan la expresión en la boca “;)” o “;(“ los japoneses la localizan en los ojos “^_^” o “;_;” (Jericó, 2013). No podemos entrar a hacer un análisis contrastivo entre los diferentes usos de la sonrisa en Oriente y Occidente, pero sí queremos llamar la atención sobre la sonrisa como una de las señales que, si bien es universal, necesita ser empleada en el contexto adecuado.

4. El tratamiento de la comunicación no verbal en el Marco Común de referencia

El Marco Común Europeo de Referencia para las lenguas, al que acudimos para programar toda clase, hace referencia en su cuarto capítulo a las acciones paralingüísticas. De conformidad con el marco, «estas acciones forman parte del lenguaje corporal, que se diferencia de los gestos y acciones en que estos van acompañados de enunciados que se han hecho convencionales y pueden variar de una cultura a otra». Se procede más tarde a especificar que «en muchos países europeos se usan:

- gestos (por ejemplo, el puño apretado para indicar «protesta»);
- expresiones faciales (por ejemplo, sonreír o fruncir el ceño);
- posturas (por ejemplo, dejarse caer pesadamente para indicar «desesperación» o sentarse inclinado hacia delante para expresar «interés entusiasta»);
- contacto visual (por ejemplo, un guiño de complicidad o una mirada fija de incredulidad);
- contacto corporal (por ejemplo, un beso o un apretón de manos);
- proxémica (por ejemplo, permanecer cerca o alejado).»

No deja de llamar la atención, al menos para el propósito de este trabajo, que se dedique un inventario tan exhaustivo a la gramática y al léxico españoles por niveles, mientras que el componente no verbal recibe un tratamiento más bien superficial.

Si atendemos a la historia de las metodologías en la enseñanza de segundas lenguas, advertimos que hemos superado métodos como el de gramática-traducción, en el que la enseñanza de la gramática se consideraba primordial y excluyente de otras ramas lingüísticas. Actualmente, el enfoque predominante en la enseñanza de segundas lenguas es el comunicativo, que insiste en la importancia de la lengua como algo vivo y en el estudiante como protagonista de su propio proceso de aprendizaje. Así, el método comunicativo, permite que aprendizaje de una segunda lengua sea también adquirir una nueva personalidad social. En un interesante artículo, Maati (2013) afirma que esta nueva visión en la enseñanza de lenguas «enfrenta a profesores y alumnos a un universo lingüístico definido socialmente, ya que, se considera a los aprendices de una lengua como miembros de una sociedad con tareas que realizar en un entorno determinado y en unas circunstancias particulares» (p. 119). Esta visión de la lengua como herramienta de comunicación, hace imprescindible la integración de lo no verbal en la enseñanza, pues el lenguaje no verbal y paraverbal «inciden de forma mucho más decisiva que la palabra en la inmensa mayoría de nuestras relaciones» (Baró, 2012, p. 23). Podríamos pensar en el impacto que tienen los emoticonos en la comunicación digital, que no solo complementan el mensaje verbal sino que pueden contradecirlo o sustituirlo.

En la mención que el marco común hace a la comunicación no verbal, se señala que todo profesor de lengua extranjera debe reconocer la interrelación y a veces dependencia del lenguaje verbal con la cinésica y el paralenguaje: «Es imprescindible enseñar a los estudiantes a interpretar los comportamientos cinésicos propios de los grupos sociales donde se habla dicha lengua ya que, de otra manera, estaríamos enseñándoles un lenguaje mutilado y les privaríamos de su derecho a integrarse en una cultura nueva» (Centro Virtual Cervantes, [en línea]). Sin embargo, no se establecen unas premisas claras que los estudiantes extranjeros deben conocer, simplemente se señala que los usuarios del *Marco de referencia* «pueden tener presente y, en su caso, determinar qué destrezas tendrá que aprender el alumno, cómo se le capacitará para ello o qué se le exigirá al respecto, con el fin de relacionar acciones con palabras, y viceversa». Es decir, que es responsabilidad del profesor de E/LE incorporar esta disciplina pragmática a sus clases.

En resumen, no podemos olvidar que, mientras hablamos, tenemos que «escuchar» al otro a través de su lenguaje corporal, y nos será más sencillo si contamos con algunas claves culturales específicas, que esperamos haber conseguido esbozar en el cuerpo del presente trabajo. Hemos observado ciertos comportamientos típicos de la sociedad española, en lo relativo, por ejemplo, a la proxemia. Como señala Iglesias (1997), la transgresión de reglas sociales implícitas sobre el comportamiento espacial en público puede provocar ciertos desajustes y perturbar en mayor o menor medida el desarrollo de una interacción. «Elegir la distancia adecuada en las conversaciones con miembros de una cultura distinta es esencial para evitar la incomodidad e incluso la irritación de nuestro interlocutor» (1997, p. 471). Con esto, queremos destacar que la responsabilidad es mutua, el alumno extranjero tendrá que aprehender ciertos comportamientos no verbales para adaptarse a la cultura de acogida, pero el profesor de español tendrá también que conocer ciertos códigos culturales, con el fin de establecer una relación respetuosa y abierta, siempre, a la comunicación.

5. Una etnometodología para la comunicación no verbal

Para desarrollar la parte práctica de nuestro trabajo, hemos seguido las premisas de la Etnometodología, disciplina que aborda la cuestión de cómo las personas construyen la realidad social en y a través de procesos interactivos y prácticas sociales cotidianas. Los etnometodólogos aceptan la importancia de las construcciones de significado, pero no se interesan tanto por las actividades mentales de la persona como en la acción y en la interacción procedentes de dichas actividades (Romero, 1991). Se parte de la creencia de que la vida social se construye a través de la utilización del lenguaje y del significado de una palabra o expresión en el marco de un contexto particular, y se entiende que el lenguaje no solo se utiliza para referirse a algo sino también y principalmente, para *hacer* algo. «Para los etnometodólogos, convertirse en miembro de un grupo no supone solo adaptarse, sino también participar activamente en la construcción de este; el miembro no adopta pasivamente las reglas del grupo sino que es corresponsable de su construcción cuando participa en él». (Ecured, en línea)

Hemos realizado unas grabaciones de estudiantes comunicándose en sus lenguas nativas en diferentes situaciones. Les pedimos a nuestros informantes que trataran de reproducir una serie de escenas de la vida cotidiana en un contexto informal. Todos los informantes tienen entre 19 y 30 años y han estudiado por un tiempo en España. Esta técnica de recogida de información se enmarca dentro del paradigma cualitativo, y se acerca a la denominada observación sistemática.

Hemos seguido una observación directa y participante, puesto que yo misma he grabado las interacciones y he participado en una de ellas. Explicamos las cuatro fases fundamentales que hemos seguido:

1. Fase de conocimiento objeto de observación: en esta fase inicial hemos seleccionado a los informantes y hemos categorizado y jerarquizado los aspectos a observar. Para cada pareja propondríamos siete escenas con pequeñas variaciones: (1) saludo y conversación cordial, (2) broma, (3) discusión, (4) despedida, (5) agradecimiento y disculpas.
2. Fase de diseño: en este momento elaboramos y seleccionamos la herramienta para la observación, que en este caso solo fue una cámara con vídeo HD.
3. Fase de observación: Esta es la fase de percepción y registro de la información, en la que hacemos las grabaciones.
4. Fase de análisis: En esta fase final analizamos e interpretamos las muestras que tenemos.

Para nuestra primera muestra, que conforma el modelo de las interacciones propias entre españoles, contamos con la participación estudiantes de teatro, antiguos compañeros de un taller. En total, formaron tres parejas de españoles: una mixta, una masculina y otra femenina. Las dos siguientes muestras las grabamos en las lenguas nativas de los estudiantes, tres informantes chinos: dos chicas y un chico (provenientes de Chengdu, sudoeste de China) que estaban estudiando en España, dos chicos americanos (Filadelfia) y dos chicas americanas (Arizona y Nueva York), que también estaban estudiando en España. Queríamos fijarnos en sus comportamientos no verbales al hablar en sus lenguas nativas y así entender ciertos contrastes con el “comportamiento español”. Les pedimos que repitieran algunas de las escenas en español también. Para las tres últimas grabaciones, contamos con parejas interculturales: senegalés-español, china-española, belga-española. La primera y la segunda pareja solo hablaron español en las interacciones, pues los españoles desconocían el wolof y el chino mandarín respectivamente, y la tercera lo grabó en holandés y en español, ya que ambos tenían un conocimiento avanzado de las dos lenguas. El objetivo era ver si el estudiante extranjero es consciente de su comportamiento no verbal y las señales que emite, y si el español arrastra al extranjero hacia un lenguaje no verbal específico o si, por el contrario, el extranjero mantiene su comportamiento no verbal “nativo”.

Desafortunadamente, no pudimos contar con dos informantes senegaleses y dos marroquíes que en un principio querían participar, por cuestiones ético-religiosas. No obstante, las escenas mixtas nos han aportado una rica información de la que nos serviremos en el análisis. Si bien es un elemento importante de la comunicación no verbal, en las interacciones no vamos a fijarnos en la apariencia personal, esa “fachada” a la que hacíamos referencia en apartados anteriores. Nos centraremos más bien en la postura general, la distancia/contacto físico, y la expresión facial general, prestando especial atención a la mirada, las sonrisas y los gestos. Para cada una de las escenas, comentaremos los rasgos más significativos de cada cultura, prestando especial atención a los signos no verbales con usos sociales y tomando la española como referencia.

Aquí se incluye el enlace de acceso a la carpeta con todas las grabaciones:
<https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1rQt5Hm6VjeG92yP42PgRqb6XBs9ES7K5>

5.1. EL SALUDO

El saludo indica el inicio de la interacción y también señala la naturaleza de la relación personal o el tipo de intercambio que se va a producir. En el saludo, como en la despedida, hay varios aspectos a los que tenemos que atender para que el acto comunicativo se produzca con éxito: los elementos kinésicos (gestos reguladores de la conversación), los proxémicos y cronémicos. Además, será importante distinguir entre los saludos de inicio de conversación y los de tránsito, pues estos últimos son los más difíciles de identificar cuando eres extranjero y quieres ser especialmente cordial y atento. Para nuestras grabaciones, hemos elegido saludos de inicio de conversación, pues permiten analizar la comunicación no verbal en mayor profundidad. La escena de saludo en el caso de los informantes españoles viene a confirmar el uso algunos gestos convencionales, como resaltar la fórmula de saludo con besos recíprocos en las mejillas en el caso del encuentro entre las dos chicas y el encuentro chico-chica.

En este contexto, y cada vez con más frecuencia, el abrazo puede sustituir a los dos besos o complementarlo. En el caso de la pareja femenina y la mixta, los dos besos se acompañan de un abrazo simple. En el caso de la pareja masculina, hay un amago de estrechamiento la mano, pero finalmente los informantes se palmean la espalda e incluso se golpean recíprocamente el pecho para hacer el saludo más cálido y cercano. La información proxémica nos es muy útil, pues en

las tres combinaciones de pareja apreciamos una proximidad acentuada y conducta táctil durante el saludo y en la breve conversación cordial que le sigue.

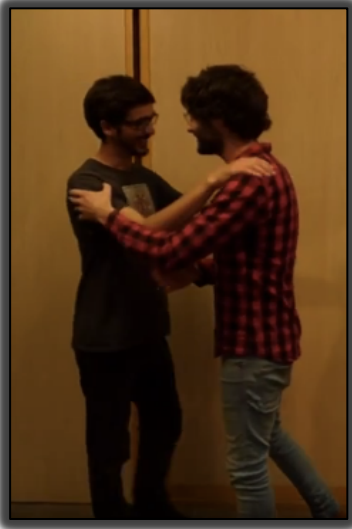


Imagen 1 (pareja españoles)



Imagen 2 (pareja mixta españoles)



Imagen 3 (pareja españolas)

Si nos fijamos ahora en la pareja de chicas chinas, se saludan cogiéndose de las manos y hasta que no terminan la conversación cordial que le sigue al saludo no se sueltan. Este es un gesto de cortesía. Sin embargo, la pareja mixta de estudiantes chinos no se toca en toda la secuencia: ella saluda con la mano cuando se aproxima a su amigo y gestualiza mínimamente con los brazos al hablar; él solo saluda verbalmente y mantiene las mano sujetando el antebrazo en la espalda, lo cual implica un gesto de cierre o reserva. No obstante, la expresión risueña y los movimientos a los lados con la cabeza del chico hacen que no todo sean señales de cierre por su parte, pues estos micromovimientos aportan cercanía y tienen función fática.



Imagen 4 (pareja chinas)



Imagen 5 (pareja mixta chinos)

En el caso de la pareja de americanos, el saludo va acompañado de un estrechamiento de la mano más efusivo que el de los españoles (Imagen 5), pero nada más producirse se establece una distancia personal mayor que en el caso de los jóvenes españoles, y a esta distancia mantienen la conversación cordial (Imagen 6).



Imagen 5 (pareja americanos)



Imagen 6 (pareja americanos 2)

En las parejas interculturales apreciamos algunas modificaciones en los saludos. En el caso de la pareja senegalés-español, el joven senegalés da un apretón de manos más firme y duradero de lo que sería el estrechamiento de manos entre españoles. Después de este saludo energético, se mantiene una distancia adecuada para la situación. En el caso de la pareja intercultural belga-española, el saludo puede volverse una situación más incómoda porque en Bélgica se dan tres besos, aunque en el caso de que el estudiante lleve un tiempo en el país esto no supondrá mayor problema (grabación 3). En la pareja intercultural china-española, bien la estudiante china “cede” y da dos besos o bien la española saluda sin contacto directo, tendrá que existir un acuerdo tácito (véase llegada y saludo grabación 33).

5.2. DESPEDIDA

En un contexto informal en la sociedad española, nos despedimos con besos recíprocos en las mejillas, un abrazo o el alzamiento de la mano (Cestero, 1999, p. 17). Para decir adiós después de encontrarse y tener una breve conversación cordial, lo más común es levantar el brazo derecho con la mano abierta y los dedos separados o juntos, a excepción del pulgar; para despedirse después de haber compartido más tiempo, se emplea el abrazo. Cestero (1999) hace notar que «las secuencias de despedida en la cultura española son de las más largas que se conocen». Comprenden dos o más gestos de despedida, que suelen ser una preparación para la despedida, en los que es frecuente encontrar signos kinésicos como mirar el reloj, simular que se recogen las cosas, indicar que se hace tarde tocando con el índice la esfera del reloj, etc. (Cestero, 1999, p. 19). En la grabación 12 quedan ilustradas estas secuencias largas de despedida.

En el caso de las parejas chinas, tanto en la femenina como en la mixta, la despedida se hace moviendo la mano como en el saludo y aumentando progresivamente la distancia (Imagen 1). Se mantiene más distancia en la relación chico-chica (Imagen 2).



Imagen 1 (pareja chinas)



Imagen dos (pareja mixta chinos)

Los americanos vuelven a darse la mano para despedirse y se estrechan durante un rato para reforzar las palabras de despedida, esto funciona como una pre-despedida, ya que después se sueltan y siguen hablando. Apreciamos que también cuentan con una o dos secuencias de despedida, pero no son tan largas como las españolas. En el caso de las despedidas interculturales advertimos diferencias sutiles pero no son especialmente significativas. El senegalés se despide con la misma energía con la que saluda, lo cual solo tendría que revisarse si el contexto no fuera informal; el belga se despide usando la mano y desde la distancia cuando hacemos la grabación en holandés y dando dos besos cuando la hacemos en español. También en la grabación belga-española en español observamos que la informante española señala a su amigo con el dedo mientras le dice “entonces nos vemos allí”, con intención de reforzar el mensaje y comunicar la importancia de estar en el lugar señalado a la hora establecida (véase grabación

3). Este gesto es una mezcla de “el dedo acusador y “me he quedado con tu cara”. Al realizarse entre culturas occidentales no supone mayor problema, pero habría que cuidar su empleo en la interacción occidental-oriental (veáse Baró 2013b).



Imagen 1 (senegalés-español)



Imagen 2 (belga-española)

La despedida en el caso de la estudiante china que interacciona con una española, está grabada en una casa, simulando que se despide de los anfitriones después de pasar un día en su casa. Emplea los dos besos haciendo uso de su conciencia metapragmática en español. Si bien su lenguaje corporal no es distendido en la primera despedida, pues se encoge e intenta ocupar un espacio muy pequeño (Imagen 4), cuando repite la operación con la siguiente persona de la que se despide, se muestra más relajada y segura (Imagen 5). Cabe destacar que, después de las despedidas españolas, las chinas son las secuencias de despedida más largas que hemos observado, especialmente en interacciones interculturales.



5.3. IRONÍA

La ironía forma parte de los actos de habla indirectos, las metarrepresentaciones de segundo grado. Para comprender una ironía en una segunda lengua, tenemos que ser capaces de hacer un uso interpretativo de la lengua, pues si inferimos los enunciados irónicos como un discurso directo estaríamos realizando un análisis inacabado y el intercambio no se produciría con éxito. Según la teoría de la relevancia la ironía implica «la expresión de una actitud tácitamente distante –irónica, escéptica, amarga o burlona– hacia un pensamiento o enunciado atribuidos a alguien» (Wilson y Sperber 2004, p. 263 en Gurillo, 2008, p. 49). Captar la ironía en contextos multiculturales teniendo el español como lengua meta podría haber sido el tema de otro trabajo, por eso, si bien no vamos a analizar este proceso metarrepresentativo en la dimensión verbal, vamos a fijarnos en el lenguaje no verbal que se desprende del comportamiento irónico en intercambios entre españoles, extranjeros y parejas interculturales.

En el caso de las chicas españolas, observamos que existe poca gesticulación por parte de la persona que habla irónicamente. Su conducta corporal nos hace pensar que está reprendiendo a su amiga, pero si nos fijamos en reacción de la receptora, apreciamos que enseguida pasa de un breve desconcierto y tensión corporal a una actitud abierta y distendida que comunica la buena recepción de esta ironía (Imagen 1). Mantiene las manos en los bolsillos pero gesticula con los hombros, la cabeza y la expresión del rostro. Cabe mencionar que en el caso del intercambio irónico senegalés-español, los gestos del senegalés al recibir el enunciado irónico del español mostraron su total comprensión de la situación y de este acto de habla indirecto (véase grabación 27).



Imagen 1 (pareja españolas)



Imagen 2 (pareja senegalés-español)

Si observamos a la pareja mixta de estudiantes chinos, apreciamos menor gesticulación. Él sigue con las manos tras la espalda pero se mueve más en el espacio, se ríe y mueve los hombros y la cabeza; ella hace gestos ilustradores y lleva el peso comunicativo en el intercambio (Imagen 3). Grabamos también una

escena en la que una estudiante china cuenta un chiste a dos españoles. Yo tenía una estrecha relación con esta informante y sabía, por otros chistes que nos había contado, que su ironía es muy diferente a la nuestra, quizá por la traducción del chiste al español, o por la filosofía oriental de los mismos. El resultado de la escena es que ella cuenta el chiste, gesticulando generosamente, esforzándose por ser entendida pero los españoles no captan su ironía (Imagen 4). En la imagen podemos ver que la chica española tiene una postura de apertura, mientras que la chica china ocupa poco espacio, aunque gesticula bastante. Después de contar el chiste y ver que sus amigos no lo han entendido, adopta una postura más cerrada (Imagen 6), pero procederá a explicarlo de otra manera volviendo a hacer uso de gestos ilustrativos y reguladores, lo que da cuenta de una buena conciencia metapragmática. De manera no verbal, los españoles piden una repetición, acortando la distancia de separación y dando señales de apertura (Imagen 5). Percibimos un mayor uso de silencios en la interacción china-españoles.



Imagen 5 (pareja mixta chinos)



Imagen 6 (situación intercultural ironía)



Imagen 5 (situación intercultural ironía)

En la pareja intercultural belga-española no hemos observado nada notable, el holandés recibe bien la ironía por parte de la española y produce un enunciado irónico sin gesticular demasiado. Para esta misma escena de ironía, grabamos a dos estudiantes americanas, pidiéndolas que primero hablaran en inglés (Imagen 6) y después en español. Apreciamos que cuando lo hacen en español gesticulan más (Imagen 7) para ilustrar lo dicho y hacerse entender, en la escena en español las dos tienen las dos manos en movimiento, acortan la distancia personal y gesticulan con el rostro.



Imagen 6 (pareja americanas: inglés)



Imagen 7 (pareja americanas: español)

5.4. DISCUSIÓN

Esta escena nos interesaba particularmente porque existe una idea generalizada de que en las culturas mediterráneas nos gusta discutir. Después de analizar las grabaciones, hemos observado que, como cabe esperar, en todas las culturas se discute, pero los españoles discutimos con el cuerpo más que con las palabras, mientras que en culturas como la norteamericana, la holandesa o la china, lo dicho suele ser más ofensivo que lo expresado corporalmente. Así, en la discusión de la pareja española, observamos gran dinamismo en los gestos de las extremidades superiores (Imagen 1). Si lo comparamos con la discusión entre estudiantes chinos el contraste es notable: entre ellos apenas existe gesticulación con los brazos, más que para rascarse la cabeza o realizar gestos sin una intención clara. En este caso, el desacuerdo se expresa tomando distancia y apartando la mirada repetidas veces (Imagen 2). En el caso de los estudiantes americanos, los gestos son más sutiles y apreciamos una agresividad pasiva, con asentimientos repetidos de cabeza, solapamiento en las intervenciones y risa combativa (Imagen 3).



Imagen 1 (pareja españolas)



Imagen 2 (pareja mixta chinos)



Imagen 3 (pareja americanos)

Si atendemos a las muestras interculturales, en el caso senegalés-español la gesticulación es equilibrada, pero los movimientos del español son más rápidos y los del senegalés más lentos. Su forma de discutir es más diplomática mientras que el español se muestra impulsivo y con menor control sobre su gestualidad. El joven español gesticula con las palmas hacia arriba mostrando que no tiene intención de ofender o agredir (Imagen 4), sin embargo, el senegalés muestra su voluntad de control y autoridad sobre el tema, sin intención ofensiva sino, más bien explicativa y paternal (Imagen 5). Existe conducta táctil y el intercambio es fluido. Para la pareja intercultural belga-española, grabamos la escena en las dos lenguas, en la nativa del estudiante extranjero (holandés) y en español. Apreciamos un detalle curioso: cuando se expresan en holandés (Imagen 6) gesticulan menos que en español (Imagen 7). En ambas lenguas, la española gesticula mucho más que el holandés, que solo llega a mover una mano con la palma hacia

arriba para mostrar un desacuerdo sumiso. Además, la española busca el contacto visual constantemente, mientras que el holandés evita la mirada y da muestras de debilidad. Esto nos informa sobre el contraste no verbal entre dos lenguas cercanas en el contexto de discusión, aunque tenemos que recordar que esto varía en función de la persona.



Imagen 4 (pareja intercultural senegalés-español)



Imagen 5 (pareja intercultural senegalés-español)



Imagen 6 (española-belga: holandés)



Imagen 7 (española-belga: español)

5.5. Dar las gracias y pedir perdón

En la cultura española, los gestos faciales son los más significativos para agradecer: una sonrisa amplia, los ojos abiertos y las cejas elevadas, movimiento ascendente y descendente de cabeza o combinación de ambos (véase Cestero, 1999, pp. 31-32). Entre amigos y familiares se suele dar un abrazo (Imagen 1). Existen diferentes señales en función de la autenticidad del agradecimiento. Si este no es verdadero, la sorpresa puede reflejarse en el rostro, elevando las cejas, y con una sonrisa falsa (Imagen 2). Por lo

general, la distancia suele disminuir en el momento de agradecimiento, aunque si este no es verdadero la distancia puede aumentar. Esta información proxémica está sujeta a variables culturales.



Imagen 1 (pareja españolas)



Imagen 2 (pareja mixta españoles)

En la interacción senegalés-español, no se producen interferencias de ningún tipo, ya que el senegalés agradece dando la mano, oprimiéndola y dando sacudidas suaves. Sin embargo, en el caso belga-española, no hay acercamiento por parte del holandés para dar las gracias, pues agradece de forma verbal, apoyándose en un leve movimiento de cabeza y una sonrisa. Quizá esto podría leerse como una reacción algo distante para el español.



Imagen 3 (pareja senegalés-español)



Imagen 3 (pareja senegalés-español)

Un caso particular es el chino-español, ya que, normalmente cuando un chino recibe un regalo lo agradece pero no lo abre, se lo queda y lo abre en la intimidad, lo cual puede resultar un poco frío para el español (Imagen 4). En la captura de la escena, la española se aproxima a su amiga después de entregarle el regalo, para recibir el agradecimiento, pero este solo llega a través de una sonrisa y con la repetición

verbal “gracias, gracias”. Cuando es la española quien recibe de parte de la chica china, la reacción de la receptora es más efusiva y le da besos repetidos a su amiga (Imagen 5).



Imagen 4 (china-española)



Imagen 5 (china-española)

No se trataría aquí, como en ninguna de las otras escenas, de determinar cuál es la forma más correcta de agradecer, pues el estudiante extranjero está en su total derecho de permanecer leal a sus códigos aunque esté en España. Tampoco queremos establecer unas normas fijas y, de hecho, aunque quisiéramos, no podríamos, pues toda investigación cualitativa cuyo material de estudio es de campo sociológico está sujeto a variables sociales, culturales, ambientales, etc. Sin embargo, sí que nos parece útil que los estudiantes extranjeros conozcan cuáles son los signos no verbales más comunes para socializar con gente que les pueda interesar, y así lograr una mayor integración en el país de acogida.

En esta misma situación de agradecimiento, observamos un contraste entre el chico senegalés y la chica china, que viene a confirmar este optimismo y cordialidad de los orientales, así como su forjada “máscara de modales”. Para una de las escenas, recreamos la situación de entrega de un presente, de español a senegalés. El español, en total desconocimiento de las normas de la religión musulmana, le regala a su amigo senegalés un licor. Este, agradece verbalmente el regalo pero comunica con el rostro y el cuerpo su rechazo, e, inmediatamente rechaza el regalo (véase grabación 43).

Después de grabar la escena, la estudiante china nos comenta que esta situación le recordaba a la incómoda situación que se genera si regalas un reloj en China. El reloj es algo que nunca debe regalarse en la cultura china, pues simboliza la muerte y existe una fuerte creencia de recibirlo como regalo es un mal augurio. Entonces le preguntamos: «¿Qué pasaría si un amigo español te regala un reloj?». «Lo aceptaría con una sonrisa» nos respondió ella. Es este un contraste que nos habla de cómo se vive la religión y la cultura en una y otra sociedad

Por último, en cuanto a la situación de pedir perdón, solo queremos destacar que los estudiantes extranjeros acompañan sus disculpas de un rico lenguaje no verbal para poder acentuarlo. En español acompañamos las disculpas de una leve sonrisa a la vez que elevamos las cejas y fruncimos el ceño.

Los gestos manuales más comunes son: levantar el brazo derecho desde la posición de reposo hasta el pecho o flexionar los dos brazos hacia arriba juntando las palmas y con los dedos juntos a excepción de los pulgares, a modo de oración (véase Cestero, 1999, pp. 28-29). Hemos observado que los extranjeros reproducen también este último gesto.



Imagen 6 (china-española)



Imagen 5 (belga-española)

5. Propuestas de aplicación

En este apartado vamos a hacer dos propuestas para trabajar el lenguaje no verbal en aulas multiculturales. En ellas, hemos intentado incorporar actividades dramáticas que atiendan a los diferentes estilos de aprendizaje, pues estas pueden desarrollar la conciencia pragmática al establecer una conexión entre lengua y contexto (véase Hidalgo, 2013, pp. 453). Proponemos actividades dramáticas desde el cine porque nos interesa enfatizar lo no verbal y este ofrece muestras muy ricas. Estas actividades tienen un gran componente interpretativo, porque, más allá de los enunciados, queremos que los estudiantes interpreten las emociones y las funciones comunicativas que de ellas se desprenden.

5.1. Los silencios comunicativos

CORTOMETRAJE "CAFÉ PARA LLEVAR"
Propuesta didáctica para introducir la pragmática al aula de ELE
«El silencio habla mucho»

❖ ANTES DE EMPEZAR...

Notas para el profesor:

Para introducir el corto y guiarles en la interpretación del mismo, el profesor hará una pequeña dramatización al inicio de la clase que de pie a reflexionar acerca de los silencios comunicativos. El/la profesor/a entrará muy serio en clase y tras saludar secamente y colocar sus cosas dirá un par de frases a modo de reprimenda y se quedará en silencio durante medio minuto en actitud pensativa.

P. ej.: "Chicos, estoy muy disgustada con vuestra actitud en clase." (Silencio)

A continuación el/la profesor/a romperá el silencio y volverá a su actitud habitual explicándoles que ha sido una pequeña broma. A partir de esto introducimos el concepto de "silencio incómodo".

- ¿Qué es para vosotros un "silencio incómodo"?
- ¿En qué tipo de situaciones se producen y cómo reaccionamos?
- ¿Qué otros tipos de silencio existen?

A continuación vamos a ver un cortometraje español dirigido por Patricia Font que ganó el Goya al mejor corto de ficción en 2015. Se titula "Café para llevar" y nos cuenta la historia de dos viejos conocidos, Alicia y Javier, que se encuentran por casualidad después de mucho tiempo sin verse. Como veremos, más importante que lo que se dice en la conversación son los silencios y la comunicación no verbal (miradas, sonrisas, entonación, etc.) que deja traslucir lo que se quiere y lo que no se quiere decir. En español tenemos varios dichos que expresan esto a la perfección; en una sociedad donde el silencio brilla por su ausencia, cuando se produce se vuelve especialmente significativo:



"Un silencio vale más que mil palabras"

"Hay miradas que matan"

"Hay silencios que lo dicen todo y palabras que no dicen nada"

"Sólo los tontos creen que el silencio es un vacío. No está vacío nunca. Y, a veces, la mejor manera de comunicarse es callando." (Eduardo Galeano)

- ¿Existe alguna expresión similar en vuestros idiomas?
- ¿Qué valor tiene el silencio en otras culturas?

❖ **DURANTE EL VISIONADO DEL CORTO...**

EL CORTO SE PROYECTARÁ UNA PRIMERA VEZ CON VARIOS CORTES QUE NOS PERMITIRÁN COMPROBAR LA COMPRENSIÓN DEL MISMO, Y HACER QUE LOS ALUMNOS DEBATAN MEDIANTE DISTINTAS PREGUNTAS.

A CONTINUACIÓN EL LINK EN VIMEO: <https://vimeo.com/97507146>

1ª PARTE [0:00-2:34].

Esta primera escena puede servirnos además de para comenzar a hacer hipótesis, para debatir sobre la cortesía de los saludos en España en contextos informales, así como sobre cómo proponer, aceptar o rechazar un plan de forma educada (cómo se ponen excusas en español).

- ¿Qué podéis decir de los personajes? ¿De qué creéis que se conocen?
- ¿Hay algo que os sorprenda del modo en que se saludan? ¿Se hace de un modo parecido en vuestros países? (Se podría contar alguna anécdota de confusión intercultural al respecto)
- ¿Creéis que a ella le apetece quedarse a tomar el café? ¿Cómo lo sabéis? ¿Por qué acepta finalmente?

2ª PARTE [2:34-5:05].

- ¿Qué ha pasado en esta conversación? ¿Han dicho algo relevante o se trata más bien de la típica "conversación de ascensor"?
- Independientemente de lo que hayan dicho con palabras, ¿Puedes sacar alguna conclusión más sobre su relación?
- ¿Crees que ese "me alegro mucho, de verdad" es de verdad? ¿Están siendo sinceros en la conversación? ¿Cómo lo sabes?

7- ¿Cómo interpretas los largos silencios de esta secuencia? ¿Son silencios incómodos?

3ª PARTE [5:05-8:52)

8- *Ahora que ya sabemos un poco más... ¿Cuál es la versión de cada uno sobre el fin de su relación? ¿Quién creéis que estaba más enamorado? ¿Quién tuvo mayor culpa del fracaso? ¿Quién tiene razón?*

9- *¿Son distintos los silencios de esta secuencia que los de la anterior? ¿Por qué?*

10- *¿Cómo interpretas la pregunta de él: "¿Tú eres feliz?"? ¿Qué quiere preguntar en realidad? ¿Y qué dirías de la respuesta no verbal de ella?*

11- *¿Piensas que puede haber reconciliación?*

4ª PARTE [8:52-FINAL)

12- *En la última conversación, ¿cuál sería la causa explícita del enfado de Alicia y cuál es en realidad la causa de su frustración?*

13- *¿Qué os parece este final?*

14- *Si pudierais elegir otro título para el corto, ¿Cuál sería?*

❖ DESPUÉS DE VER EL CORTO...

1. Volviendo al tema de la cortesía y de las "conversaciones de ascensor", vamos a **leer y analizar** las siguientes conversaciones del corto:

- Identifica** los temas recurrentes o típicos en esta conversación. ¿De qué otros temas "políticamente correctos" podrían hablar? ¿Qué otros temas "estrella" son comunes en las "conversaciones de ascensor" en España? ¿son distintos en tu país? ¿Cuáles sueles utilizar tú?
- Subraya** las expresiones y coletillas utilizadas para dar respuestas positivas, mostrarnos receptivos y mantener la cordialidad en la conversación (estrategias de cortesía valorizadora). P. ej: "*¡qué bien!*".
- ¿En qué tipo de situaciones, aparte del encuentro con el vecino en el ascensor, se dan estas conversaciones?

J-¿Cómo está tu madre?

A- Bien, está. La operaron de la rodilla hace un mes.

J- ¿En serio?

A-Sí, pero está muy bien...Bueno, aún me pregunta por ti de vez en cuando.

J-Dale un besazo de mi parte, ¿Y qué tal todo? ¿Qué tal el trabajo?

A-Muy bien. Bueno me han hecho jefa de departamento.

J-¿En serio? ¡Qué bien! Joder, por fin.

A-Por fin sí, y estoy muy contenta, porque creo que se me da muy bien.

J-Qué bueno, qué bueno. Me alegro mucho, de verdad. Te lo mereces.

A-Gracias.

J-Qué bien...

A-Bueno, ¿y tú qué haces?

J-Yo...no te lo vas a creer. Me rendí al final.

A-Pero...¿trabajas en la imprenta?

¿Con tu padre?

J-Sí...

A-Pues sí que es difícil de creer, sí

J- Ya lo sé ya.

A-Siempre decías que eso era imposible.

J-Pa' que veas...

A-¿Y qué pasó?

J-Estuve un año dando vueltas por el mundo y cuando volví a mi casa no tenía nada... necesitaba trabajar, y

como de momento de escribir no he conseguido vivir pues...pero vamos, que no esta tan mal, eh.
A-Quién lo iba a decir

J-Y eso no es todo, ihe dejado de fumar!
A-Pues te felicito.

2. Ahora vamos a hacer **un poco de teatro**... A continuación un fragmento de las conversaciones más "falsas" del corto.

a) Traduce las intervenciones de Alicia al lenguaje de "la sinceridad absoluta", es decir, de alguien que no pueda mentir ni fingir, ni siquiera para mantener la cordialidad. ¿Qué crees que está pensando realmente Alicia?

A-¿Tú estás con alguien?

J-Sí.

A-¿Y la conozco?

J-No, qué va. La conocí en Chile, una trotamundos como yo...

A-Ah...(risas). ¡Qué romántico...! ¿Y de dónde es?

J-De Buenos Aires.

A-Pero... ¿pero se ha venido a vivir aquí por ti?

J-Sí...

A-Pues debe estar muy enamorada...

J-Bueno, eso dice ella...

A: (risas)

b) Ahora en parejas, **interpretad 1)** la conversación original de manera exagerada (enfaticando la ironía y el sarcasmo) y **2)** vuestra producción original cómo vosotros consideréis. Algunas parejas lo expondrán ante sus compañeros.

3. Y por último... ¡A **escribir** nuestro propio guión!

Con parejas diferentes, vais a pensar en un encuentro inesperado o una situación incómoda como la del cortometraje y a escribir vuestro propio guión utilizando algunos de los temas, patrones de cortesía y expresiones que has observado en el corto, u otros que consideres adecuados. Finalmente debéis hacer una pequeña representación ante la clase.

Una posible situación sería, por ejemplo, la de dos amigos que se encuentran en el funeral de un tercero tras pasar 20 años sin hablarse.

Debéis incluir:

- Saludos
- Temas/preguntas recurrentes para evitar los silencios incómodos.
- Expresiones y coletillas para mostrar receptividad/cortesía.
- Excusa para finalizar la conversación y despedida.

MÍRAME Y, ¿NO ME TOQUES?

Propuesta didáctica para introducir la CNV en el aula de ELE
«Trabajando la conciencia metapragmática»

❖ ANTES DE EMPEZAR...

Nota para el profesor:

Con esta actividad trataremos de ayudar a los estudiantes a comprender ciertas actitudes no verbales relacionadas con el espacio que se mantiene en cada cultura, para reconocer los puntos comunes y los contrastes culturales y favorecer, finalmente, la integración cultural. (Inspirada en la propuesta "Tócame, Roque", de Dolores Soler-Espinauba).

1. A continuación vamos observar una imagen y trataremos de describir la situación observada, el contexto de formalidad, y la relación que hay entre los protagonistas:



Fotograma de *Una familia de Tokio*, Yôji Yamada, 2013.

Nota para el profesor:

Esto es un fotograma extraído de la película: *Una familia de Tokio*, en la que una familia se reúne después de mucho tiempo. Los abuelos llegan a casa de los hijos (mujer del vestido a flores y hombre de bata blanca, que es doctor y ejerce en casa) para pasar unos días, y ven a sus nietos después de bastante tiempo.

1.1. **Una vez que hemos entendido las relaciones de parentesco, preguntamos:** ¿Os sorprende la distancia que hay entre abuelos y nietos?, ¿y la de los propios hijos con sus padres? ¿Cómo sería este saludo en vuestras culturas?

1.2. **Ahora, iactuamos!** En grupos de seis nos repartimos los papeles de abuelos, hijos y nietos en la cultura española, y preparamos una escena de encuentro en la casa familiar de los padres.

1.3. **Lluvia de ideas.** La última parte de esta actividad consiste en una lluvia de ideas que nos prepare para la siguiente actividad. Reflexionen sobre ciertos comportamientos españoles que nos han sorprendido:

- ◇ En contextos informales entre amigos, en lugares públicos, en el autobús o en el metro, en reuniones informales en clase...;
- ◇ En programas televisivos, películas españolas, etc.
- ◇ En la calle, en bares, etc.

2. Interpretamos. Estos son una serie de fotogramas extraídos de películas y series españolas. En parejas, ¿podrías adivinar cuál es la relación entre las personas?



Fotograma 1, *Techo y comida*, Juan Miguel del Castillo, 2015.



Fotograma 2 *Truman*, Cesc Gay, 2015



Fotograma 3, *Muchos hijos, un mono y un castillo*, 2015



Fotograma 4, *Perfectos desconocidos*, Alex de la Iglesia, 2017

Fotograma 5, *10.000 km*, Carlos Marques-Marcet, 2014





Fotograma 6, *Merlí*, Héctor Lozano, 2015



Fotograma 7, *Relatos salvajes*, Damian Szifron, 2014

2.1. Ahora, ¿Podrías ordenarlos de mayor a menor formalidad?, ¿Qué nos cuentan los gestos de los protagonistas de estas escenas? Vamos a intentar hacer una pequeña descripción de lo que está sucediendo y del estado emocional de los personajes. ¿En qué momentos se tocan y por qué?, ¿Es igual en vuestras culturas?

2.2. Reflexionamos. ¿Conocéis las diferencias entre culturas de contacto y de no contacto? ¿En qué grupo incluís la vuestra?, ¿y la española? ¿Podrías detectar algún «falso amigo gestual»: gestos que se hagan en la cultura española y no tengan el mismo significado en vuestras culturas?, ¿Hay algún comportamiento no verbal de la cultura hispana que hayáis observado que os produzca extrañeza o incompreensión?

2.3. Ahora que hemos interpretado la comunicación no verbal en estas situaciones nos ponemos en grupos de cuatro para escribir un diálogo o diálogos por escena. Cuando tengamos los siete mini-diálogos correspondientes a los fotogramas, escogemos uno por grupo y salimos a representarlo. Acordaos de enfatizar:

- Conducta táctil (si la hay)
- Gestos faciales
- Proximidad o distancia
- Movimientos manuales

3. Un poco de teatro. Habéis identificado varias escenas en las que se observan lazos de amistad. Ahora, vamos a leer dos fragmentos de la obra *Cuatro corazones con freno y marcha atrás*, de Enrique Jardiel Poncela, en la que cuatro amigos se encuentran en una situación tan peculiar como disparatada.

Primer acto

HORTENSIA. —El descubrimiento da vértigos.

[...]

RICARDO. —Vamos a ser felices... Y por una eternidad... Es la primera vez que un enamorado puede preguntar con razón: "¿Me querrá para siempre?"

VALENTINA. —Y la primera vez que una enamorada puede contestar, segura de cumplirlo: "Siempre."

[...]

HORTENSIA. —Por lo que afecta a nosotros, Ceferino, nos diremos eso muy pronto...

Segundo acto

BREMÓN. —¿Te levantas ahora?

VALENTINA. —Sí, y me voy al claro de palmeras de ahí al lado a echarme un rato...

BREMÓN. —¿No te encuentras más animada?

VALENTINA. —¿Es que hay algún motivo para animarse?

BREMÓN. —No, claro; pero...

VALENTINA. —Que ha amanecido un día más. Y ¿qué significa para nosotros un día más?

...

3.1. Después de explicar brevemente el argumento y contexto de la obra, preguntamos qué está sucediendo en las escenas. Podemos leer algún fragmento más si vemos que falta demasiada información, y respondemos a estas preguntas:

- ¿Qué hicieron los protagonistas para ser inmortales? (Referencia al acto 1) Pto. indefinido
- ¿Que hacen los protagonistas aprovechando su inmortalidad en la isla? (Referencia al acto 2) Presente/Pto. Imperfecto.
- ¿Qué van a hacer los protagonistas para solucionar los problemas que tienen en la isla? (Referencia al acto 3) Futuro simple/compuesto.

3.2. Improvisación. Vamos a convertir el aula en un taller de teatro. Por parejas iremos saliendo al centro del aula. Tendréis que reaccionar ante una serie de situaciones inverosímiles que el profesor va lanzando. No hay reacción mejor o peor, pero tenéis que dar pie a un breve diálogo, en el que una tercera persona puede intervenir si se pone feo... Aquí van algunos ejemplos de situaciones:

1. Un doctor intenta venderte la fórmula de la eterna juventud y tú le haces una serie de preguntas.

2. Un buen amigo te confiesa que cumple años hacia atrás.

3. Sospechas que tu pareja se ha enamorado de tu abuela/o. (como sucede en el tercer acto de la obra)

4. Estás en una isla desierta con tu mejor amigo y escucháis, a lo lejos, el bufido de un animal que no reconocéis (el primero que escucháis en años)

7. Conclusiones

Llega el momento de esbozar las conclusiones de este recorrido por algunos de los aspectos no verbales en contextos multiculturales. Consideramos que la reflexión más valiosa que se desprende de esta pequeña investigación es que, en un aula formada por extranjeros provenientes de diferentes culturas, resulta esencial promover un conocimiento mutuo que evite interpretaciones equivocadas de comportamientos no verbales asociados a cada cultura. Creemos, además, que la dimensión emocional está muy vinculada con la actitud para el aprendizaje, luego toda actividad dirigida a facilitar la comprensión de diferentes comportamientos culturales será enriquecedora desde el punto de vista pedagógico.

Ha sido muy interesante observar cómo las grabaciones, además de documentar los aspectos comunicacionales que se querían estudiar, han servido a otro propósito, en principio no previsto: el de que los propios estudiantes participantes reflexionaran y se dieran cuenta de la importancia de la mirada, la proximidad y la expresión corporal en la comunicación, entre otros factores no verbales. Esto no ha sido tanto resultado de las indicaciones de un observador externo, sino fruto de la propia actuación e interacción de los estudiantes, de la visualización del comportamiento propio y ajeno en diferentes situaciones comunicativas. Esta actividad de dramatización ha sido sorprendentemente instructiva para los estudiantes extranjeros y los españoles, ya que han reconocido aspectos relativos a la comunicación no verbal que son influyentes en el uso cotidiano de la lengua.

Las conclusiones de este trabajo, por tanto, ponen de relieve técnicas como el *role-playing* y la dramatización, así como la beneficiosa incorporación del cine y el teatro en el aula para adquirir competencias pragmáticas que resultan fundamentales en la expresión en una segunda lengua. Por otra parte, estas conclusiones abren para mí algunas otras líneas de reflexión que tienen que ver con el nivel de aprendizaje en el que deberíamos integrar dichas técnicas.

Me inclino a pensar que la conciencia pragmática debería considerarse un elemento clave desde las primeras sesiones y no ser integrada al final como complemento de otras competencias lingüísticas ya adquiridas, o de forma esporádica y superficial. La enseñanza de la comunicación no verbal debería verse como un aprendizaje paralelo al de los conocimientos léxicos y gramaticales, pero acotar las fases de este estudio sería objeto de otro trabajo. En todo caso, consideramos que sería oportuno introducir en los programas de enseñanza de español como segunda lengua contenidos que tengan que ver con la conciencia sobre la propia pragmática, para dar pie a intercambios más ricos y conscientes.

8. Bibliografía

ARLANDIS, M.J. (2012). *Los gestos hablan: déjame ver tus gestos y te diré qué piensas*, Barcelona: Plataforma Editorial.

BALMASEDA MAESTU, Enrique (2006), «Callando se entiende la gente. La interacción comunicativa con los estudiantes japoneses de español» *Las destrezas orales de la enseñanza del español*, [en línea], pp. 281-298.

BARGUEÑO, M.A. (2016) «No es que lo parezca, es que se ríen, los chinos, los más felices del mundo» en *El País* recuperado de:

https://elpais.com/elpais/2016/02/08/buenavida/1454931460_632345.html

BARÓ, T. (2012). *La gran guía del lenguaje no verbal*, Barcelona: Paidós.

BARÓ, T. (2013). *Guía ilustrada de insultos*, Barcelona: Paidós.

BROTHERTON, P. "Speaking and not speaking: Processes for Translating ideas into speech", *Of speech and time* (1979), Lawrence Erlbaum Associates: New Jersey, pp. 179-193.

CESTERO, A. (1999): *Repertorio básico de signos no verbales del español*, Madrid: Arco Libros.

COOK, V. and SINGLETON, D. (2014) *Key Topics in Second Language Acquisition*. Bristol: Multilingual Matters pp. 90-97

De Europa, C. (2002). *Marco común europeo de referencia para las lenguas*. Strasburgo: Consejo de Europa, Ministerio de Educación, Cultura y Deporte/Instituto Cervantes.

Diccionario términos de E/LE, «Cinésica» recuperado de: https://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/diccionario/cinesica.htm

FAST, J. (1990). *El lenguaje del cuerpo*. Buenos Aires: Kairós.

GOFFMAN Erving (1959) *La presentación de la persona en la vida cotidiana*, 2ª ed. Buenos Aires: Amorrortu.

_____ (1971) *Relaciones en público, microestudios de orden público*. Madrid: Alianza editorial.

GURILLO, L. R. (2008). «Las metarrepresentaciones en el español hablado». *Spanish in context*, 5(1), 40-63.

HIDALGO, V. (2013). «Actividades dramáticas en la clase de ELE». In *Actas del I Congreso Internacional de Didáctica de Español como Lengua Extranjera. Instituto Cervantes de Budapest (2013)*.

MAATI BEGHADID, H. (2013). «El enfoque comunicativo, una mejor guía para la práctica docente». *Instituto Cervantes de Orán, Actas del IV Taller "ELE e interculturalidad"* Recuperado el, 25(8), 2018.

MÉNDEZ GUERRERO, Beatriz (2014) «¡Mira quién calla! La didáctica del silencio en el aula de ELE» *Revista Internacional de Lenguas Extranjeras*, suplemento núm. 3. pp. 15-30. [en línea], 13/06/2016.

LEWIS, D. (1994) *El lenguaje secreto del éxito*. Madrid: Ediciones Martínez Roca
PEASE, A., & PEASE, B. (2010). *El lenguaje del cuerpo: cómo interpretar a los demás a través de sus gestos*. Editorial Amat. [disponible en Google Books]

SANZ PINYOL, G. (2005). *Comunicación efectiva en el aula: técnicas de expresión oral para docentes*. Barcelona: GRAÓ. [Disponible parcialmente en GoogleBooks]: http://books.google.de/books?id=X_8af_GpGa0C&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false

SOLER-ESPINAUBA, Dolores (2005) «Tócame, Roque», propuesta didáctica, recuperada de: https://cvc.cervantes.es/aula/didactired/anteriores/mayo_05/30052005.htm

VARGAS I. (2016) «¿Cómo se concibe la etnografía crítica dentro de la investigación cualitativa?» *Revista Electrónica Educare*, 20(2), 1-13. doi: <http://dx.doi.org/10.15359/ree.20-2.25>

WATZLAWICK P. (1979) *¿Es real la realidad? Confusión, Desinformación, Comunicación.* Barcelona: Herder.

WATZLAWICK P. et al. (1986) *Teoría de la comunicación humana,* Barcelona: Herder.

ANEXO 1: Gestos insultantes de la cultura hispana (véase Baró 2013, pp. 44-80)

- a) Orejas de burro (“eres un asno”): broma extendida entre niños para burlarse de la inteligencia de alguien. Consiste en ponerle “orejas” detrás de la cabeza para que lo veas las personas que lo tienen delante, pero no tu víctima,
- b) ¡Anda ya! (“A la mierda, déjame en paz”): movimiento enérgico del brazo hacia atrás, por encima o al lado de la cabeza.
- c) ¡Toma! (“Toma esta. Jódete. Que te den”): damos un golpe seco hacia fuera con el brazo y el puño cerrado a la altura del estómago, con los labios apretados y el ceño fruncido. Gesto de venganza.
- d) Gallina (“Cobarde”): Exageramos un movimiento de brazos que imita al aleteo de estas aves asustadizas. Insulto, burla o desafío amistoso.
- e) Bocazas: (“Cotilla, cotorra, parlanchín. Bravucón que habla demasiado”). Moviendo la mano como si estuvieras accionando la boca del muñeco de un ventrílocuo puedes retratar a la persona que habla más de la cuenta o que no cumple lo prometido.
- f) Cabezota: (“Terco, obstinado, zoquete”): Dando un golpe con tu puño en la palma de la otra mano para ilustrar lo dura que tiene la mollera.
- g) Caradura: (“Aprovechado, sinvergüenza”): Golpeando la mejilla repetidas veces con la palma de la mano. Se emplea para referirse a una persona que se aprovecha de los demás o no paga lo que debe.
- h) Pelota: (“Adulador, que busca el beneficio propio”): gesto de botar la pelota con la mano.
- i) Me parto: (“Me parto de risa”): golpeando varias veces el abdomen con la mano estirada y la palma hacia abajo. Tiene una connotación irónica.