



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Especialización en enseñanza de español como lengua extranjera, a distancia
Centro de enseñanza de lenguas extranjeras

Disonancias culturales en la comunicación oral directa cara a cara

Dirigido a estudiantes adultos inmigrantes de habla inglesa, nivel B2+ (vantage)

Modalidad A: informe académico por elaboración comentada de material didáctico de apoyo a la docencia con examen de grado ante tres sinodales para optar por el grado de especialista en enseñanza del español como lengua extranjera

PRESENTA:

Gilda Muñoz Bonilla

TUTORA:

Dra. Sabine Pflieger Biering
Centro de enseñanza de lenguas extranjeras

Ciudad Universitaria, Cd. Mx., mayo del 2018



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo no hubiera siquiera existido sin toda esa gente que me motiva a buscar en el diálogo intercultural un camino para la resolución de las situaciones que acontecen en nuestras vidas, solo que es difícil mencionar a todos en este espacio. Gracias a todos.

Le doy las gracias con mucho cariño a mi familia, cuando en las buenas me han acompañado y en los momentos difíciles han encontrado en el mismo diálogo salir adelante junto conmigo. Les agradezco todo ese tiempo dedicado al estudio y trabajo, tiempo que no recibieron directamente. Seguro todos hemos aprendido de este proceso de aprendizaje y también han recibido o recibirán los frutos de tanto esfuerzo.

En especial quiero agradecer a mi tutora, que supo dirigir el rumbo de mi proyecto desde el inicio, cuando apenas tenía algunas buenas ideas. Ella contribuyó a que no dejara de mirar las posibilidades sobre este tema desde mucho antes de entrar a esta especialidad, cuando yo ya buscaba la manera de llevar al aula de lenguas el diálogo intercultural. En sus escritos encontré que no estaba sola y que sí era posible incorporar este tema en clase. Ahora con la especialidad tengo las herramientas para ofrecer al alumno lo necesario para que desarrolle su saber ser para la comunicación intercultural.

A mis alumnos, de diversas culturas, les agradezco inspirarme y motivarme con su ánimo y deseo de buscar en la comunicación, en español, algo más que eso, de buscar llegar al diálogo intercultural en pro de beneficios y logros compartidos.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
Antecedentes:	3
Definición y contextualización del problema	4
Objetivo general del proyecto	6
Objetivos específicos	6
Supuestos	7
Justificación	7
Los sujetos del estudio	8
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	9
Teoría del conflicto social	9
Teoría de la negociación de la autoimagen o de la cara, <i>Face negotiation theory</i>	10
La negociación intercultural	11
Teoría de la acción comunicativa	13
La competencia intercultural	14
El diálogo intercultural	14
Teoría de la construcción de la tercera cultura	16
Las estrategias guiadas, como aspecto didáctico en la comunicación cara a cara.	18
Aspectos lingüísticos y funcionales	19
METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN	21
Descripción general de las unidades:	22
La evaluación continua y comunicativa	26
PLANES DE CLASE	28
UNIDAD 1. La toma de contacto	29
UNIDAD 2. La preparación	42
UNIDAD 3. El encuentro	59
UNIDAD 4. Intercambio de propuestas y discusión	75
UNIDAD 5. El cierre	89
Comentarios y conclusiones	100
REFERENCIAS	104
ANEXOS	107
Carta a un amigo	107
Formato de autoevaluación y evaluación a compañeros	109

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

A la ciudad de Rosarito y zona costa de Tijuana -en el noroeste de México, como sucede en otras regiones- llegan, entre otros, muchos inmigrantes adultos de habla inglesa con la intención de convertirse, algunos de ellos, en residentes permanentes; buscan, además de un lugar donde vivir, un lugar donde realizar diferentes tipos de actividades, muchas de las cuales comprenden la interacción con mexicanos y otras personas de habla hispana. Las actividades que comparten con hispano hablantes son muy variadas, van desde actividades de esparcimiento, económicas o de beneficio social, entre otras. La interacción satisfactoria de este grupo de personas con personas de habla hispana sin duda trae muchos beneficios mutuos, hace posible el desarrollo de proyectos compartidos, generando beneficios a nivel personal, social y económico.

Las personas que con frecuencia se acercan a la clase de español como segunda lengua, son personas con un nivel de español avanzado y que poseen conocimientos de distintas áreas culturales de la población hispana, sin embargo, manifiestan dificultades para poder expresarse de manera culturalmente adecuada. Tienen deseos de mantener relaciones más activas y productivas con personas de habla española, pero las necesidades expresadas por ellos mismos muestran que requieren de ayuda en el campo de la pragmática intercultural para interactuar con mayor asertividad en la comunicación intercultural.

El presente trabajo es una propuesta para ayudar a los estudiantes de español inmigrantes de habla inglesa para adquirir habilidades interculturales y poder interactuar de manera más eficiente con sus interlocutores de habla española.

Definición y contextualización del problema

La comunicación directa cara a cara implica la interacción de los participantes con el interés en un objetivo en común,¹ un conflicto a tratar,² a resolver o a transformar; un conflicto que puede manejarse positivamente³ negociando por medio del diálogo.⁴ La comunicación directa cara a cara entre personas de distinta cultura supone la existencia de disonancias culturales aun durante la negociación, disonancias que pueden ser obstáculo para mantener encuentros pacíficos y productivos en vías del diálogo. De acuerdo con nuestra enculturación es que categorizamos lo que percibimos, de esta manera nos es posible entender y darle sentido a lo que vamos conociendo. Del mismo modo la negociación es algo que hemos categorizado y comprendemos de acuerdo con nuestros propios patrones de enculturación. Para poder llegar

¹ “El diálogo intercultural vive sobre todo de que todos los agentes involucrados tengan un mismo objetivo común en la interacción”, en Pfleger, S. (2017, p. 107).

² Silva García nos dice sobre el conflicto que no es algo que se pueda catalogar como bueno o malo y que “el tratamiento del conflicto no implica, por regla general, su resolución, lo que suele acaecer es su transformación.” en Silva García, G. (2008, p. 40).

³ Hay maneras positivas y negativas de manejar un conflicto. Sobre los logros del manejo competente del conflicto, Ting-Toomey y Oetzel (2001) nos dicen que: “Conflict, when managed competently, can bring about positive changes in a relationship, It allows the partners to use the conflict opportunity to reassess the state of the relationship. It opens doors for the individuals in conflict to discuss in depth their wants and needs in a relationship. It clarifies misunderstandings and strengthens common interests and goals” , en Ting-Toomey, S., & Oetzel, J. G. (2001, p.3).

⁴ Silva García agrega sobre el conflicto que “una de las formas de enfrentar el conflicto es a través de la negociación. “El conflicto puede ser afectado o tratado a través de la desaparición, la negociación, la absorción, la eliminación o la subordinación. En la desaparición, por sustracción de materia”, en Silva García, G. (2008, p.40).

a un diálogo intercultural⁵ y mantenerlo, es necesario ser sensibles y ser conscientes de que cuando iniciamos la comunicación y negociamos los contenidos interculturales tendemos a hacerlo desde nuestros propios referentes culturales, por lo que surgirán disonancias culturales debido a patrones divergentes de la enculturación diferente en la que fuimos socializados.

El problema de las disonancias culturales se puede presentar en cualquier comunicación y negociación intercultural, incluso cuando ambas partes pudieran encontrarse en la mejor disposición para el diálogo. Este es un problema en aquellos estudiantes de español que buscan lograr con el aprendizaje de la lengua meta un uso determinado, la negociación, en la interacción con hablantes de la lengua meta.

La educación intercultural en la enseñanza de lenguas debe proveer las herramientas que permitan al estudiante desarrollar, además de su competencia lingüística, su competencia intercultural encaminada al diálogo. Además de presentar al estudiante aspectos de la diversidad cultural de la lengua meta de estudio, también es necesario que esta educación intercultural se complemente con una sensibilización, percepción y concientización del estudiante en cuanto a la trascendencia de estos factores culturales en las acciones y reacciones de cada individuo, factores que en sus diferentes combinaciones han dado y van dando forma a identidades enculturadas distintas también en sus formas de comunicar y negociar.

⁵ Dialogo intercultural entendido como un “intercambio equitativo, diálogo entre civilizaciones, culturas y pueblos, basados en la mutua comprensión y respeto en la igualdad de dignidad de las culturas para la cohesión social, reconciliación y la paz” en UNESCO. (s.f.). *Diálogo Intercultural*. Recuperado, 10, enero, 2017. <http://www.unesco.org/new/es/culture/themes/dialogue/intercultural-dialogue/>.

Objetivo general del proyecto

Sensibilizar, fomentar la percepción y concientizar al estudiante sobre las disonancias culturales emergentes en la comunicación cara a cara mediante estrategias didácticas guiadas para la negociación con enfoque en el diálogo intercultural.

Objetivos específicos

Interculturales:

- Ofrecer estrategias didácticas guiadas para la negociación intercultural en cada una de sus fases en entornos específicos para minimizar las disonancias culturales emergentes; a) la *toma de contacto*, b) *preparación*, c) *encuentro*, d) *intercambio de propuestas* (fases propuesta y discusión), y e) *cierre*.
- Uso de estrategias de cortesía verbal; a) el uso de construcciones oracionales de estilo indirecto y b) construcciones impersonales con “se”.

Lingüísticos y funcionales:

- Fomentar el uso del modo presente del subjuntivo durante la negociación para expresar a) aprobación y desaprobación, b) opiniones de valor, c) falta de certeza o evidencia, d) proponer y sugerir.

Estratégicos:

- Fomentar la reflexión sobre las implicaciones socioculturales.
- Sensibilizar para la discriminación del uso formal vs informal o coloquial.

Supuestos

Las estrategias para la negociación intercultural pueden lograr una mayor sensibilización, percepción y concienciación ante las disonancias culturales que pudieran surgir durante la comunicación cara a cara, en pro del diálogo intercultural.

Justificación

No existe material para la enseñanza de español que ayude a disminuir las disonancias culturales en la comunicación cara a cara, entrenando para la negociación intercultural⁶ por medio de estrategias didácticas guiadas para estudiantes adultos inmigrantes de habla inglesa cuyo nivel del aprendizaje del español avanzado es equivalente al nivel B2+. Además, Ríos y Ruíz (2008) afirman que:

Los alumnos no suelen estar preparados para expresar sus opiniones, interactuar con otros, si antes no se adquiere un comportamiento social que les capacite para tratar opiniones opuestas.

Es aconsejable desarrollar en ellos estrategias de *'negociación y ratificación'* que les ayude a identificar qué información se puede negociar de forma libre y cuál viene dada de forma fija por la sociedad. Hay que trabajar en el aula aspectos tales como contradecir opiniones, unirse a una conversación, prestar atención a puntos de vista comunes, concluir, ratificar opiniones... en definitiva, reducir en lo posible la ambigüedad inherente a la comunicación, las posibles malas interpretaciones, para lo que deberíamos proporcionar contextos donde desarrollar estrategias de *Implicación* (cortesía positiva) y de *Independencia* (cortesía negativa) (p.22).

⁶ "Las estrategias son acciones macro planificadas y definen una serie de pasos o de conceptos nucleares que sirven para lograr el objetivo común del diálogo intercultural", en Pflieger, S. (2017, p. 111).

El material didáctico que aquí se ofrece es una alternativa para guiar al estudiante a buscar puntos de encuentro en la comunicación por medio de estrategias para capacitarlo para *mirar*⁷ y expresar su competencia lingüística e intercultural que le ayude a minimizar las disonancias culturales encontradas en la comunicación cara a cara, permitiéndole mayores oportunidades para el diálogo.

Los sujetos del estudio

El grupo de estudiantes inmigrantes al que se dirige el material didáctico cuenta con un amplio léxico, conocimiento gramatical y de la cultura en general tal que les permite estar expuestos a frecuentes situaciones de interacción con personas hablantes de la lengua meta de estudio, tener un intercambio simple de compra-venta, hasta el desarrollo de proyectos en conjunto. Su experiencia en este tipo de interacciones con el tiempo, en el mejor de los casos, lo puede volver cada vez más sensible a las disonancias culturales en la comunicación entre él y sus interlocutores, haciéndolo más hábil en la minimización de estas disonancias en futuras negociaciones o, en su defecto, lo puede llevar a una serie de malos entendidos y frustraciones por la incomprensión de fracasos en este tipo de encuentros, mismos que podrían evitarse con un entrenamiento en estrategias de negociación para el diálogo.

⁷ “Un contacto de identidades enculturadas de diferente manera implica siempre *mirar* la multiplicidad de formas de vida de los grupos sociales. Asimismo, obliga a *mirarse* a uno mismo, implica reconocernos con una forma de vida distinta al otro y entender la función social de cultura”, en Pflieger, S. (2017, p. 63-64).

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Teoría del conflicto social

Esta teoría de la psicología social ayuda a entender cómo surge el conflicto, su finalidad y la importancia de resolverlo de la mejor manera.

Resumiendo lo que Silva García (2008), presenta sobre el conflicto social,⁸ podemos señalar que:

- a) El conflicto social es un fenómeno natural de toda realidad;
- b) La simple dinámica del conflicto social tiene la propiedad de gestar cambios sociales;
- c) El tratamiento del conflicto no implica, por regla general, su resolución, lo que suele acaecer es su transformación;
- d) El conflicto puede ser afectado o tratado a través de la desaparición, la negociación, la absorción, la eliminación o la subordinación;
- e) El conflicto social no es anómalo, en realidad, no es por definición ni bueno ni malo, es una consecuencia histórica y social natural de las relaciones sociales;
- f) Teóricamente la diversidad es el objeto central de la divergencia social y, por ende, del conflicto.

De lo anterior se entiende que la diversidad propicia el conflicto, pudiendo ser esta diversidad de intereses, de valores, de identidad o de expectativas, mismas que emergen en la interacción. Hay diferentes formas de tratar el conflicto, pero solo el de la negociación da paso al diálogo que lleva a transformaciones y cambios sociales mayormente democráticos. En la búsqueda de la resolución del conflicto encontramos que gracias al diálogo éste se puede resolver y se pueden obtener cambios sociales benéficos.

⁸ Silva García (2008, p. 40-41).

Durante el diálogo intercultural existen muchos diversos momentos que pueden representar oportunidades para iniciar un proceso de negociación que transforme la realidad, evitando con ello el comienzo de disputas o pérdida de la relación. La educación formal de lenguas puede ayudar al estudiante a sensibilizarlo para enfrentar esos momentos de oportunidad en los que puede iniciar un proceso de negociación.

Teoría de la negociación de la autoimagen o de la cara, *Face negotiation theory*

La teoría de la negociación de la autoimagen o de la cara, *Face negotiation theory*, propuesta por Stella Ting-Toomey tiene aspectos tanto válidos como útiles para mejorar la comunicación entre personas procedentes de culturas diferentes con modos también muy diferentes de tratar los conflictos (Ting, Toomey & Oetzel 2001).

La teoría de la negociación de la autoimagen o *face*⁹ habla de la manera de manejar el conflicto, explica cómo cada persona mantiene determinado patrón para resolver conflictos como parte de su estilo de negociación¹⁰ y cómo el estilo de negociación se ve afectado por los valores del grupo al que pertenece la persona (Ting, Toomey & Oetzel 2001).

Esta teoría busca explicar cómo las diferentes culturas manejan el conflicto. Estas diferencias en el trato de las negociaciones se hacen con base en una clasificación social que divide a los grupos humanos en individualistas y colectivistas. La no comprensión de las distintas maneras de entender y dar solución a un conflicto por cuestiones culturales, sin duda, podría desatar en

⁹ La teoría de la negociación de la cara de Ting-Toomey, como se cita en Ting-Toomey & Oetzel (2001, p. 47) explica: "how individualism-collectivism, power-distance and self-construals influence conflict style".

¹⁰ "People display consistent style across a variety of conflict situations in different cultures. Conflict style is learned within the primary socialization process of one's cultural or ethnic group", en Ting-Toomey & Oetzel (2001, p.46).

un conflicto mayor, que en un inicio bloquearía cualquier intento de colaboración y diálogo entre las partes hasta llegar a formar ambientes de total hostilidad, por falta de comprensión de los diversos puntos de vista.

Las diferencias en la comprensión y manejo del conflicto están basadas para cada cultura en escalas de valores diferentes, por ejemplo, para las sociedades colectivistas es importante la armonía, por lo que tienden a preferir evitar el conflicto. Por otra parte, las sociedades individualistas prefieren un estilo asertivo del conflicto esperando que, si alguien no está de acuerdo con su opinión, su contraparte desaprobe y contra argumente su posición.

En relación con la comunicación respecto al manejo de conflictos en una relación intercultural, debido a las diferencias presentadas por esta teoría se muestra cómo el intercambio simbólico, aun usando una lengua común, podría estarse manejando erróneamente, ya que se trata de negociar conflictos desde perspectivas culturales también diferentes; las expresiones faciales, las posturas corporales, las metáforas y palabras utilizadas pueden conseguir reacciones no esperadas por quien las emite frente a una situación de conflicto. No se puede esperar que personas de diferentes culturas reaccionen igual, ambas van a entender el problema de diferente manera y van a tener estilos diferentes para manejarlo. Entender estas diferencias influye en la manera como nos comunicamos y predice su eficiencia.

La negociación intercultural

Una alternativa para la resolución de conflictos o problemas es la negociación, y ésta puede desarrollarse por medio del diálogo. Como afirma Colaiácovo (1998):

[...] en lugar del planteamiento estratégico en negociación, en el cual se dedica considerable esfuerzo a analizar y adivinar los posibles intereses y posiciones del otro, la solución de problemas mediante diálogo involucra un tejido de narrativas colectivas

que reflejan una comprensión nueva recién emanada. Existe a través de este intercambio potencial para una comprensión transformada y resultados mejores, (p. 96).

La negociación para la transformación y tratado de conflictos supone encontrarse en condiciones propicias para el diálogo, es necesario que haya un equilibrio de poderes y democracia para no llegar a estados negativos del tratado del conflicto como la abolición, la eliminación o subordinación. La negociación intercultural requiere del uso de estrategias y, como afirma Pflieger (2017):

La negociación intercultural no tiene las mismas estrategias de la negociación del significado con un agente de un entorno culturalmente similar, y se requiere, en consecuencia, de muchas otras habilidades como *la tolerancia, el respeto o la capacidad del cambio de perspectiva* para que la relación comunicativa resulte exitosa. (p. 64).

La práctica de estrategias para la negociación intercultural en la clase de lenguas extranjeras puede contribuir a mejorar la habilidad dialógica del alumno. El alumno de habla inglesa acostumbra un patrón distinto al del mexicano en la negociación, pudiendo ser por ejemplo, más directo e individualista. El uso de expresiones con estilo más indirecto para presentar una propuesta y el tratar los objetivos considerando el comportamiento con tendencia colectivista de su interlocutor mexicano, son estrategias que puede poner en práctica para minimizar las disonancias culturales en la comunicación contribuyendo al desarrollo del diálogo.

Teoría de la acción comunicativa

Esta teoría va más allá de la teoría de los actos de habla. Se agrega al acto del habla el considerar como parte de la acción comunicativa el lenguaje corporal, la entonación y los gestos (Soler & Flecha 2010).

La teoría de la acción comunicativa del sociólogo Jürgen Habermas (como se cita en Garrido, 2011) permite tener una comprensión de la interacción social en la que el lenguaje es parte de la *praxis*. En la acción comunicativa interviene un acuerdo, solo que desde esta perspectiva la acción comunicativa no aclara cómo esta puede llegar a convertirse en diálogo, por lo que Soler y Flecha (2010) proponen que es en la intención, en el acto ilocutivo, donde se debe dar el consenso entre los interlocutores para que sea esta acción comunicativa un proceso interactivo, no solo de parte de quien expresa la idea:

[...] 'para que un acto comunicativo sea dialógico tiene que cumplir dos condiciones: que esté basado en actos comunicativos ilocucionarios (por tanto, basado en la sinceridad y la búsqueda del consenso) y que predominen las interacciones dialógicas (basadas en un diálogo con ausencia de coacciones)' que la intención se debe dar por consenso entre los interlocutores no solo de parte de quien expresa la idea (p.11)

Analizando la teoría de la acción comunicativa, por sí solo el acto comunicativo no es dialógico y requiere mover la intención comunicativa hacia el diálogo por medio del consenso, ya que el acto comunicativo basado en el poder y la desigualdad social orientado solo por la intención del hablante es también un acto comunicativo orientado a la acción pero que dista del diálogo y de libertad. El diálogo se da al menos entre dos hablantes que interactúan, no puede haber dos hablantes si uno de ellos no puede ejercer la libertad de serlo, si no tiene libertad para manifestar su intención comunicativa. El acto comunicativo hacia el diálogo va en dos vías, orientado por la intención de sus interlocutores en torno a un objetivo común.

La competencia intercultural

La competencia intercultural se destaca por la habilidad de la persona para desenvolverse adecuada y satisfactoriamente en las situaciones interculturales donde haya comunicación, considerando que actualmente se presentan en una sociedad característicamente pluricultural (Cervantes, 2010). El hablante intercultural, sin perder su identidad original, va a ser quien tenga la capacidad de negociar, no solo los significados sino la forma de interacción; al respecto, Byram (como se cita en Campa, 2011) dice sobre la competencia comunicativa intercultural que ésta:

va más allá de la corrección lingüística y la adecuación sociocultural, ya que sustituye al hablante nativo como modelo a imitar por el hablante intercultural, el cual es capaz de explicar a un interlocutor perteneciente a otra cultura sus propias creencias, conductas y significados culturales, a la vez que es capaz de comprender los de su interlocutor y negociar con él una forma de interacción que resulte satisfactoria para ambos (pp. 3-4).

El diálogo intercultural

Es pertinente primeramente hacer una distinción entre la competencia intercultural y el diálogo intercultural, como afirma Pflieger (2017):

la competencia intercultural busca un tipo de programa de entrenamiento semántico-pragmático en adición a los demás contenidos lingüísticos que se aprenden en el salón de clase, mientras que el diálogo intercultural implica una sensibilización y un fomento de la percepción hacia la conceptualización que prepara para el contacto entre dos o más identidades enculturadas. (p.91).

El diálogo intercultural, como lo define el Consejo Europeo, es “un intercambio de opiniones abierto y respetuoso, basado en el entendimiento mutuo, entre personas y grupos que tienen orígenes y un patrimonio étnico, cultural, religioso y lingüístico diferentes” (Consejo de Europa 2008, p.14), lo que muestra que se requiere de un conocimiento que permita una mejor

interacción para conseguir mejores prácticas para un verdadero entendimiento. El diálogo da la oportunidad a las culturas en contacto de definir el futuro de su historia a partir de los aportes históricos de ambas, porque “el dialogo entre culturas es el lugar donde precisamente las memorias y las tradiciones de la humanidad se encuentran para intercambiar sus historias, y no para sustituirlas por una supuesta Historia Universal” (Fornet Betancourt, 2010, p.4).

El diálogo intercultural nos ayuda a evitar conflictos que se generan por causa de la incomprensión y los prejuicios en la que se tiene la intención de usar una lengua común para llegar a acuerdos de los que ambas culturas se beneficien,

“la comunicación y el diálogo intercultural pueden ser elementos clave para favorecer esta cohesión social basada en el respeto y la presencia de las diferencias culturales, y al mismo tiempo, una herramienta para solucionar y actuar ante los conflictos culturales.” (Vilá Baños 2005, p.8).

Arce Rojas (2013) presenta elementos que permiten que el diálogo se reconozca como tal:

El diálogo es un proceso incluyente;

- a) El diálogo implica aprender y no sólo conversar;
- b) El diálogo reconoce la humanidad mutua;
- c) El diálogo pone énfasis en una perspectiva de largo plazo.

Porque el diálogo se basa en equidad, en situaciones democráticas para abrir la oportunidad de que todos participen, en este proceso unos aprenden de otros y cada uno es reconocido, de esta manera los beneficios son duraderos y se sientan las bases para futuros diálogos.

Quienes practican el diálogo lo hacen buscando un cambio; por medio del diálogo es posible una nueva perspectiva a sus planteamientos, pensamientos y razonamientos que le permiten

percibir la realidad de manera distinta (Pruitt & Thomas, 2008). En una interacción intercultural “el problema no es la diversidad de miradas ni siquiera los distintos intereses, el problema radica cuando pienso y actúo que todo debe girar en torno a mi visión y posición” (Arce Rojas, 2013, p.44). El cambio social es más creativo cuando se realiza en un ambiente plural con las condiciones necesarias para el diálogo, lo que constituye un elemento necesario en los espacios educativos¹¹ donde se consideren a los sujetos como sociales y críticos, con la capacidad de conocer y conocerse y de producir sentido de los intercambios culturales. El dialogo intercultural es una propuesta para estar presente en los programas educativos¹² como parte integral de las estrategias didácticas de lenguas extranjeras, el entendimiento intercultural a través de programas apropiados permitirá mayor respeto por la otredad con el beneficio del enriquecimiento mutuo.¹³

Teoría de la construcción de la tercera cultura

La teoría de la construcción de la tercera cultura es una de las principales teorías para explicar la comunicación intercultural. Esta teoría surge del interaccionismo simbólico, se centra menos en el lenguaje y más en la interacción social y es una de las mayores aportaciones de Fred Casmir (Hopson, Hart & Bell, 2012). A esta teoría Essama (2008) la define como el conjunto de: “todas las estrategias que van desde la negociación de los espacios de predominio y de

¹¹ “Creemos que esto es posible si en los espacios y encuentros pedagógicos y sociales, se aprovechan las diferentes energías culturales de todos los participantes” en Agudelo, N. & Estupiñan, N. (2009, p. 96).” “El encuentro pedagógico y el diálogo concomitante que se establezca en él, estará orientado al fomento de la curiosidad profunda como una de las cualidades de la sensibilidad intercultural”, en Agudelo, N. & Estupiñan, N. (2009, p. 88).

¹² “la educación para el diálogo intercultural en la educación superior es todo un proyecto político-social-educativo” en Pflieger, S. (2017, p. 122).

¹³ “En lo que respecta a las políticas lingüísticas a favor del diálogo intercultural, el Consejo de Europa prestará asistencia y facilitará recomendaciones a las autoridades competentes a la hora de reexaminar sus políticas pedagógicas para todas las lenguas enseñadas en su sistema educativo”, en Consejo Europeo, (2008, p. 54).

control hasta el acercamiento real pasando por la eliminación de las barreras que impiden dicho acercamiento”, (p.13).

Por lo tanto, se comprende que el objetivo de la construcción de la tercera cultura busca una comunicación intercultural efectiva,¹⁴ eliminar los aspectos negativos de una relación intercultural por medio del diálogo como lo pueden ser el choque intercultural o los malentendidos, e incluso los aspectos negativos relacionados al uso inapropiado o erróneo del lenguaje.

Con el propósito de entender la otredad, se hicieron intentos de categorizar a las culturas por medio de catálogos que trataban de mostrar las características de los miembros de una nación, pero éstos resultaron ser siempre imprecisos, de aquí que Casmir criticara estos intentos por no ser los modos apropiados para indicar cómo la gente puede interactuar una con otra, sugiriendo como mejor opción vivir un proceso de comunicación intercultural en lugar de enfocarse en situaciones hipotéticas. De esta manera, Casmir advierte sobre el hecho de asumir que estudiando las funciones y elementos de las culturas nacionales vayamos a conocer las funciones comunes del proceso comunicativo, lo que significa que en cada situación se crea un nuevo modelo con los aportes de los participantes, lo que es en sí la construcción de la tercera cultura (Hopson, Hart & Bell, 2012).

Existe un momento en que se ve la necesidad de crear un espacio para un encuentro intercultural que sea neutral a las dos culturas para que ambas se puedan expresar en igualdad de condiciones y vayan construyendo una tercera. No necesariamente se refiere a un espacio

¹⁴ “Effective intercultural communication practice is not persuasion, but an effort to understand one’s partner and enhance meaningful dialogue”, en Hopson, Hart & Bell (2012, p. 10).

físico, sin embargo, en la enseñanza de lenguas extranjeras se puede ver al salón de clase¹⁵ como lugar propicio para generar este espacio de comunicación intercultural. Sin embargo, hay que considerar que la creación de este espacio se refiere a crear principalmente una serie de condiciones que permitan el diálogo intercultural quitando los obstáculos para llegar a él. A esta eliminación de los aspectos negativos hay que sumar una actitud de respeto hacia las diferencias que evite cuestiones racistas, conflictos debido a diferencias valorativas, presuposiciones causadas por estereotipos o cualquier otra que pudiera causar conflicto en la relación. La tercera cultura es considerada un componente de las estrategias didácticas en busca de una negociación hacia el diálogo intercultural.

Las estrategias guiadas, como aspecto didáctico en la comunicación cara a cara

Las estrategias guiadas¹⁶ son una manera didáctica de trabajar en favor de la interculturalidad en el salón de clase de español¹⁷ como lengua extranjera, las estrategias guiadas dan tratamiento tanto a aspectos periféricos como centrales de la cultura meta en contraste con la propia, para el desarrollo de diferentes capacidades¹⁸ en el estudiante hacia el diálogo

¹⁵ “El salón como tercera cultura es, fundamentalmente, un espacio de cooperación, en el seno del cual las partes se movilizan en dirección al alcance de objetivos comunes y de la satisfacción de las personas”, en Sabine Pflieger Y Rubén Garcíadiago (2008). Especialización en Enseñanza de Español como lengua Extranjera, módulo “Otros aspectos del entorno de la enseñanza de interculturalidad”.

[En línea:] http://especializacion.cepe.unam.mx/moodle_cepe/file.php/454/CEPE_interculturalidad/index1.html (última consulta 01 de noviembre del 2017)

¹⁶ “Se hace necesario desarrollar una serie de estrategias para la comunicación intercultural “,” de percepciones, de interpretaciones, de formulación de hipótesis, de fomento de la empatía y diálogo, de reflexión y análisis”, en Sabine Pflieger Y Rubén Garcíadiago (2008). Especialización en Enseñanza de Español como Lengua Extranjera, módulo “Propuestas didácticas I”.

[En línea:] http://especializacion.cepe.unam.mx/moodle_cepe/file.php/454/CEPE_interculturalidad/index1.html (última consulta 01 de noviembre del 2017).

¹⁷ “La interculturalidad en el salón de clase requiere de planeación, estructuración y sistematización”, en Pflieger, S. (2017, p. 75).

¹⁸ “La capacidad de relacionar entre sí la cultura de origen y la cultura extranjera • La sensibilidad cultural y la capacidad de identificar y utilizar una variedad de estrategias para establecer contacto con personas de otras culturas. • La capacidad de cumplir el papel de intermediario cultural entre la cultura propia y la cultura

intercultural. Estas estrategias trabajan la percepción, sensibilización y concientización del alumno, no solo hacia las diferencias culturales del otro sino a su propio actuar de acuerdo con su bagaje cultural. Las estrategias guían al alumno invitándolo a la reflexión sobre distintos aspectos culturales en las que puede ver reflejada su forma de actuar y la del otro, tiene la oportunidad en un diálogo de entender mejor las creencias y costumbres que hay detrás de esas formas de actuar.

Estas estrategias lo guían de una manera planificada y organizada en ese camino de percepción, sensibilización y concientización de diversos aspectos culturales. El uso del tiempo para fijar la cita y el uso del tiempo al momento del encuentro con un mexicano, el saludo y la manera de presentarse, la manera de presentar el asunto a tratar y los objetivos, la secuencia del desarrollo de actividades durante el encuentro, e incluso la manera de agradecer al cierre del encuentro son ejemplos de aspectos culturales a tratar de manera guiada y dialógica en la incorporación de ese saber ser que se requiere para un encuentro intercultural más fructífero.

Aspectos lingüísticos y funcionales

El salón de clase de lenguas extranjeras ofrece un tercer espacio para simular un encuentro intercultural por medio de estrategias didácticas guiadas en las que el alumno pone en práctica sus habilidades lingüísticas, comunicativas e interculturales en la comunicación cara a cara.

extranjera y de abordar con eficacia los malentendidos interculturales y las situaciones conflictivas. • La capacidad de superar relaciones estereotipadas “, en Sabine Pflieger y Rubén Garcíadiego (2008). Especialización en Enseñanza de Español como lengua Extranjera, módulo “Propuestas didácticas I”. [En línea:] http://especializacion.cepe.unam.mx/moodle_cepe/file.php/454/CEPE_interculturalidad/index1.html (última consulta 01 de noviembre del 2017).

La negociación requiere del uso de habilidades lingüísticas que cumplan funciones comunicativas específicas como el expresar aprobación y desaprobación, opinión de valor, falta de certeza o evidencia, proponer y sugerir. El español provee de la posibilidad de expresar aquello de una manera peculiar con el uso del modo del subjuntivo a diferencia de la lengua inglesa del alumno, por ello esta es una oportunidad para que el alumno practique un aspecto de la lengua del español propia para su nivel de aprendizaje de la lengua meta y que cumple con las funciones comunicativas de la negociación.

En una negociación desarrollada cara a cara, los interlocutores en este tipo de encuentro procuran el dialogo para llegar posiblemente a un acuerdo y lo hacen expresando sus diferentes puntos de vista destacando el uso del tiempo presente para expresar los asuntos a tratar. Por ejemplo, aprobar o desaprobar una propuesta de la contraparte durante la negociación, requiere de expresiones como “me gustar la idea de que empiece...”, “mejor si dice...” y “no está bien que se firme...”. En clase se puede propiciar y fomentar la práctica¹⁹ en el alumno de estas expresiones funcionales en el modo presente del subjuntivo para afrontar situaciones concretas de las fases de la negociación.

Las fases de negociación son consideradas en la metodología propuesta enseñada, durante ellas se utilizan estrategias didácticas guiadas para la comunicación cara a cara con enfoque en el diálogo y que permiten la práctica de los aspectos lingüísticos y funcionales mencionados.

¹⁹ “La práctica funcional implica proporcionar oportunidades para producir cada elemento o estructura aprendida en un contexto situacional determinado. El foco está más dirigido a la forma, y el objetivo del ejercicio es mejorar la precisión en la producción de esa estructura concreta.” En L. Lozano (2007, p.33).

METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN

En la comunicación intercultural cara a cara lo que se busca es el logro de algún objetivo interpersonal y la negociación es una opción para llegar a acuerdos en esta búsqueda, sin embargo, es de esperarse que al encontrarse frente a frente personas enculturadas de manera distinta, esta comunicación se vea bloqueada por algunas disonancias culturales. Es necesario buscar un balance²⁰ en este encuentro entre las identidades enculturadas de manera distinta para llegar al diálogo.

En la búsqueda de ese balance para el diálogo, se ofrecen estrategias didácticas guiadas para la negociación intercultural. Se propone hacerlo en 5 unidades de aprendizaje para ir presentando en cada una de ellas las fases de la negociación intercultural. Estas se basan en la adaptación del modelo de las fases de negociación internacional,²¹ vistas tradicionalmente en áreas de comercio para simular negociaciones que presenten una variedad de actos comunicativos, que además de contemplar interacciones de compra-venta también comprendan interacciones de beneficio personal y de beneficio social, durante las cuales el alumno expresará su aprobación y desaprobación, opiniones de valor, falta de certeza o evidencia, proponer y sugerir como parte de la negociación, fomentando con ello el uso de la habilidad lingüística del alumno para usar específicamente el presente del subjuntivo, aspecto

²⁰ “La máxima facilidad compartida puede ser entendida como un balance conceptual-lingüístico entre identidades enculturadas en el que todos los agentes se sienten cómodos en la interacción”, en Pflieger, S. (2017, p.119).

²¹ La negociación es un fenómeno que ha sido dividido en las mismas fases o etapas por diferentes autores con variaciones en su definición. Para Colaiácova, las etapas de la negociación son la pre-negociación, negociación formal, contratación, ejecución del contrato y renegociación, en Colaiácova (1998, p.67) mientras que según McCall y Warrington (como se cita en Zhu y Zhu 2004, p.208), usan un modelo de tres niveles que incluye la pre-negociación, interacción cara a cara y post-negociación; mientras que Graham y Sano desarrollan cuatro etapas: sondeo sin tareas, tareas relacionadas al intercambio de información, persuasión, concesión y acuerdo.

lingüístico en foco en nuestro estudio, y útil para este tipo de expresiones funcionales de la lengua.

En cada una de las fases, por medio de actividades específicas, se invitará al alumno a la reflexión de las prácticas de negociación sobre su propia cultura y a la reflexión de las consideraciones presentadas para las prácticas de negociación en la cultura meta, además de la contrastación entre ambas culturas para una reflexión final. Las estrategias de cortesía estarán presentes en cada una de las unidades o fases de la negociación de acuerdo con cada uno de los contextos tratados.

Las fases de negociación intercultural que dan título a cada unidad comprenden la *toma de contacto, preparación, encuentro, intercambio de propuestas* (fases propuesta y discusión), y *cierre*, y están basadas en García-Lomas (2004, p.12-23), en AFI (2012, p.2-5) y han sido adecuadas para la enseñanza del español como segunda lengua.

Descripción general de las unidades:

- 1) **Unidad 1. Toma de contacto.** Esta primera fase de la negociación inicia con la identificación de la contraparte y termina al conseguir iniciar la negociación. La estrategia didáctica guiada *Isla cultural* se utiliza en esta unidad para trabajar los aspectos culturales sobre el uso de la cortesía verbal (lenguaje formal y estilo indirecto) y no verbal (proxémica) en el saludo y la fijación de la hora de la cita.
- 2) **Unidad 2. Preparación.** Esta fase consiste en recabar toda la información posible acerca de la persona con la que intentamos dialogar, y termina con el establecimiento de los objetivos de la negociación. En esta unidad, la estrategia didáctica guiada *Medios*

audio visuales sirve como guía para que el alumno reflexione con sus compañeros acerca de los estilos de negociación de su cultura y la cultura de habla española, reflexiona y se sensibiliza frente a comportamientos individualistas y colectivistas. Esto le permite trabajar en la definición de los objetivos generales de la negociación considerando puntos de encuentro entre su cultura y la cultura de estudio.

El alumno tiene la oportunidad de usar el tiempo presente del modo del subjuntivo en expresiones lingüísticas y funcionales para dar una opinión de valor, destaca las ventajas y desventajas para argumentar el realizar o no el objetivo como, por ejemplo: “Realizarlo contribuye a que se **tengan...**”, “Es mejor que se **regalen ...**”.

3) **Unidad 3. Encuentro.** Esta fase de la negociación consiste en el tiempo empleado para que ambas partes se conozcan y se vaya generando un ambiente de confianza y de interés mutuo en el objetivo del encuentro. Durante este tiempo puede haber varios encuentros en los que se procura el uso de estrategias de cortesía en español para dar una buena impresión y poder sostener la negociación con el uso de la forma de hablar de usted.

En esta unidad el alumno trabaja con la presentación personal y de su negocio o asunto a tratar. La estrategia didáctica guiada utilizada es el *Asimilador cultural* que permite al alumno reflexionar sobre las posibles razones del actuar de su contraparte en el momento preciso del encuentro, en relación a la hora acordada para ello, se trabajan los aspectos culturales sobre el polícronismo y monocronismo que le permiten al alumno sensibilizarse de manera dialógica sobre su propio esquema cultural para hacer

interpretaciones sobre las diferentes formas de actuar del hispano hablante al momento de un encuentro de negociación.

- 4) **Unidad 4. Intercambio de propuestas** (fases propuesta y discusión). En esta fase se marca el inicio de la negociación como tal, se establecen los términos de ésta, entonces comienza un intercambio de posiciones y propuestas para llegar a un acuerdo.

En esta unidad la estrategia llamada *Cápsulas culturales* permite al alumno contrastar aspectos culturales las diferencias culturales en cuanto a la contextualización en la comunicación, relacionados a un alto o bajo contexto. La práctica da inicio a las objeciones y las concesiones sobre el objeto de negociación. El alumno tiene la oportunidad de usar el tiempo presente del modo del subjuntivo en expresiones lingüísticas y funcionales para proponer o sugerir, aprobar y desaprobar y exponer falta de certeza cuando sea pertinente, por ejemplo: “Propongo que **vengamos** una media hora antes.” Sugiero que **traigan** su libro”. “Estamos de acuerdo en que **demo** los avisos...”.

En esta unidad el alumno además elabora construcciones impersonales con “se” para elaborar una lista de propuestas como estrategia de cortesía ya que construcciones impersonales se perciben como más indirectas y en consecuencia de mayor cortesía entre los hispano hablantes, por ejemplo: “Se debe dar servicio las 24 horas”. “Se necesita de más voluntarios bilingües”.

5) **Unidad 5. Cierre.** Esta fase consiste en tratar de cerrar la negociación satisfactoriamente para ambas partes. Es la fase más incierta ya que se puede llegar a un acuerdo en beneficio para ambos o al abandono de la negociación; aunque éste último no se considerará definitivo ya que después de una reflexión podría concluirse que es factible reiniciar el proceso, por lo que es importante la utilización de estrategias de cortesía que apoyen al cierre positivo de la negociación como hacer un agradecimiento formal.

En esta unidad se utilizará la estrategia didáctica guiada *Incidente crítico*. El alumno reflexiona sobre sus tomas de decisiones, desde su perspectiva cultural y las que se harían desde la perspectiva de la cultura meta. El alumno a manera de evaluación hará un recuento de las estrategias empleadas en cada fase simulando todo el proceso de negociación haciendo oralmente un cierre de negociación de un supuesto negocio. El alumno utiliza las estrategias de cortesía y los elementos funcionales y lingüísticos pertinentes aprendidos a lo largo de las fases y agradece a su interlocutor el encuentro realizado considerando al interlocutor mexicano.

Por medio de las unidades de este trabajo se fomentará la habilidad dialógica intercultural del estudiante con un enfoque dialógico²² intercultural y una metodología de diálogo intercultural²³ a lo largo de las actividades. Al estudiante se le facilitará de esta manera,

²² “El concepto del enfoque dialógico simplemente describe esa calidad particular de la interacción, lo que permite reconocer el papel que éste puede desempeñar y adoptarlo intencionalmente, tanto en el contexto de un proceso de diálogo formal como en cualquier otro contexto”, en Pruitt & Thomas (2008, p.34).

²³ El diálogo intercultural se presenta como una “propuesta teórico-metodológica alternativa...” como “una propuesta macro de la cual se pueden desprender prácticas lingüísticas y no-lingüísticas específicas de acuerdo con las necesidades de cada centro o institución de enseñanza de lenguas” en Pflieger, S. (2017, p.20).

durante su aprendizaje formal, la simulación de diferentes formas de expresión e interacción para que esté mejor preparado para enfrentar situaciones inevitablemente impredecibles y variantes.

La evaluación continua y comunicativa

La evaluación²⁴ de la producción del alumno cuando se ha incorporado la interculturalidad conlleva un cambio de paradigma.²⁵ De inicio, hay que mencionar que esta evaluación se centra en la producción oral. La evaluación se convierte en un proceso continuo e intercultural. Además de la evaluación del docente se incorpora la evaluación de los compañeros y del mismo alumno, se trata de otro momento para poner en práctica lo intercultural ampliando la retroalimentación que recibe el alumno con la de otras personas, permitiéndole además participar activamente en la observación de sí mismo. La evaluación vista como un proceso de aprendizaje es un momento más para que el alumno asimile sus conocimientos sobre la interculturalidad y que se adapta a cada situación que trabaja en clase, evaluando el uso adecuado de los recursos lingüísticos y la competencia sociolingüística intercultural, fomentando principalmente una mayor responsabilidad en el alumno sobre su aprendizaje y la comunicación en clase.

²⁴ El formato de evaluación”, en Sabine Pflieger y Rubén Garcíadiago (2008). Especialización en Enseñanza de Español como lengua Extranjera, módulo 5: “Otros aspectos del entorno de la enseñanza de interculturalidad”. [En línea:] http://132.248.130.114/especializacion/pluginfile.php/2796/mod_resource/content/4/EstIntercult-u5.pdf (última consulta 01 de noviembre del 2017)

²⁵ Material adicional del módulo: “Otros aspectos del entorno de la enseñanza de interculturalidad”. [En línea:] http://132.248.130.114/especializacion/pluginfile.php/2796/mod_resource/content/4/EstIntercult-u5.pdf (última consulta 01 de noviembre del 2017)

Después de haber hecho una descripción general de las unidades y de la evaluación, se muestra enseguida la descripción detallada, una explicación más amplia de la estrategia didáctica guiada empleada y las actividades de cada unidad.

PLANES DE CLASE

UNIDAD 1. La toma de contacto

Necesito una cita ...*por favor*

La isla cultural

La estrategia didáctica guiada para desarrollar esta unidad es la llamada *Isla cultural*. Una Isla cultural engloba un cúmulo de experiencias sobre un tema en específico para ofrecerlas al alumno. En esta isla se pueden identificar características propias de la cultura de estudio. La isla cultural permite al estudiante desarrollar una especie de imagen de la cultura, en este caso, la mexicana, aislando aspectos culturales específicos para que los pueda distinguir.²⁶ Además, permite al alumno “caminar” en esa isla por medio de actividades para que viva la experiencia²⁷ de lo que se podría encontrar fuera del aula en relación con el tema tratado. El tema de la Isla cultural presentada al alumno es la toma de contacto en una negociación cara a cara; en esta isla se ponen dentro los aspectos como el saludar, el pedir una cita y el fijar la hora de la cita para conseguir iniciar una negociación. Estos aspectos de la negociación se encuentran en otras culturas pero de manera distinta. En la isla cultural se presentan mostrando su matiz de acuerdo con las generalidades del actuar mexicano incluida la cortesía verbal.²⁸ Estas actividades tienen una duración de dos horas donde el alumno adulto,

²⁶ “Proporcionan en gran medida conocimientos puntuales que les permiten ser competentes en la resolución de una interacción comunicativa con miembros de otra cultura”, en Sabine Pflieger y Rubén Garcíadiago (2008). Especialización en Enseñanza de Español como lengua Extranjera, módulo “Propuestas didácticas I”. [En línea:] http://132.248.130.114/especializacion/pluginfile.php/2794/mod_resource/content/6/EstIntercult-u3.pdf (última consulta 01 de diciembre del 2017)

²⁷ “Tenemos que convertir el aula en un espacio que se abre a la conceptualización y a la experiencialidad que permite vivir y experimentar antes de memorizar, declinar y conjugar”, en Pflieger, S. (2017, p.123).

²⁸ “Los mexicanos tenderían a preferir el empleo de estrategias de cortesía que responden a niveles más altos de riesgo en la escala de Brown y Levinson y que, además, tenderían a orientarse especialmente hacia la preservación de la imagen positiva” en S. N. (2008) Especialización en Enseñanza de Español como lengua Extranjera, Estudio del significado: Semántica y pragmática, módulo “La cortesía verbal” [En línea] http://132.248.130.114/especializacion/pluginfile.php/2282/mod_resource/content/3/u6_ESSP.pdf

inmigrante de habla inglesa, se sensibiliza y se concientiza sobre los aspectos de la cultura meta. El alumno tiene la oportunidad de ser él mismo reflexionando sobre su propio referente cultural y el ajeno, manteniendo con ello una relación de equidad.²⁹

²⁹ “[...] necesitamos reflexionar simultáneamente sobre cómo nos vemos y miramos a nosotros mismos, y como vemos y miramos al otro. Solamente así es posible responder a una relación de equidad”, en Pflieger, S. (2017, p.112).

Necesito una cita ...por favor
UNIDAD 1. La Toma de contacto

Tiempo total: 2hrs

OBJETIVO DE LA UNIDAD:		HABILIDADES:			
<ul style="list-style-type: none"> – Reflexionar sobre su propio esquema cultural en la comunicación cara a cara en la toma de contacto. – Reflexionar sobre distintas formas de actuar durante la toma de contacto de las personas de la cultura meta: el lenguaje verbal y no verbal (proxémica). 		<ul style="list-style-type: none"> – Lectora – Escrita – Auditiva – Oral 			
ESTRATEGIA DE CORTESÍA:		ESTRATEGIA DIDÁCTICA GUIADA:			
Uso del lenguaje formal y el uso de construcciones oracionales de estilo indirecto.		Isla cultural			
Actividad	Meta de aprendizaje	Descripción	Habilidad	Material	Tiempo
1.1 Sensibilización dialógica inicial	Lograr una sensibilización dialógica inicial.	El alumno reflexiona sobre la importancia y beneficios que tiene el conseguir la comunicación cara a cara desde el punto de vista propio.	Oral y escrita	Documento electrónico en Prezi	25min
1.2 Las citas en México	Usar la cortesía en la comunicación verbal (lenguaje formal y estilo indirecto).	El alumno describe de manera escrita cómo poner una cita, lo hace para un contexto que elige y desde su propia cultura, contestando una serie de preguntas y considerando la cortesía con el uso formal de la lengua y el estilo indirecto. Luego intenta hacer la descripción desde la cultura meta. Presenta	Oral y escrita	Lista de preguntas	25min

		oralmente durante unos 5 minutos. Al terminar la presentación, el profesor aporta más sobre este tema y la forma de actuar desde la perspectiva del mexicano.			
1.3 El saludo, la proxémica	Usar la cortesía en la comunicación no verbal (proxémica)	El alumno realiza la acción más apropiada para saludar con base en las instrucciones que le va dando el profesor. Expresa las razones de su elección y comenta las diferencias entre la cultura meta y la propia. Comenta sobre dificultades para realizar alguna de ellas.	Auditiva y oral	Lista de instrucciones	25min
1.4 Fijando la hora para la cita	Concientizar sobre costumbres en relación con el uso del tiempo en México en la jornada laboral y hora de comidas.	El alumno observa unas imágenes sobre los horarios acostumbrados para las comidas y jornadas de trabajo, reflexiona y habla de ello y de su influencia al fijar una cita.	Oral	Imágenes con horarios de comidas y jornadas de trabajo	20 min
1.5 Conseguir la cita, cara a cara	Realizar una práctica dialógica de la toma de contacto.	El alumno demuestra su aprendizaje simulando una toma de contacto para un contexto elegido.	Oral	Formatos de autoevaluación y evaluación	25 min

Descripción de las actividades

Se da inicio a la primera fase de la negociación que es la toma de contacto. Aquí se proponen actividades en las que se utiliza la estrategia didáctica guiada “Isla cultural”, que permite al alumno sensibilizarse, percibir y tomar consciencia de las disonancias culturales en un contacto intercultural cara-a-cara en relación con el tema de la unidad.

1.1 Sensibilización dialógica inicial

Se comienza la unidad introduciendo al alumno al tema de la comunicación cara a cara, tema que se trabaja en esta primera fase y el resto de las unidades. Como primera actividad, el alumno lee información general sobre la comunicación cara a cara, con ello reflexiona y se expresa oralmente con otro compañero por medio de una serie de preguntas predefinidas. A manera de entrevista habla sobre la importancia que tiene el conseguir la comunicación cara a cara y los beneficios que tiene para él el llevar a cabo una negociación.

El hecho de que la actividad del alumno inicie trabajando en parejas de manera oral marca el principio de la formación de un ambiente de empatía y confianza óptimo para la construcción de la tercera cultura dentro del aula, esto es, que se cree un espacio con la posibilidad de lograr relaciones interculturales donde se comparten y se negocian los nuevos significados. La meta de aprendizaje en esta primera actividad es que el alumno tenga una sensibilización dialógica inicial hacia el tema de la negociación cara a cara.

1.2 Las citas en México

En una siguiente actividad, el alumno tiene como meta usar la cortesía verbal, el lenguaje formal y el estilo indirecto de forma apropiada para poner una cita. Primeramente, el alumno

elige una situación de negociación: a) Mostrar las casas que rentas o vendes a un cliente nuevo, b) Tramitar tu credencial de residencia permanente en México, c) Solicitar ayuda para registrar una casa hogar, situaciones de compra-venta, un beneficio personal, o un beneficio social respectivamente. Ya elegida la situación de negociación de su preferencia, escribe una descripción de un párrafo para exponerlo de manera oral y desde la perspectiva de su propia cultura. Para esto tiene cinco minutos, luego contrasta su descripción con lo que ya conoce o cree conocer de la cultura meta. Esta estrategia provee de conocimiento y una explicación al alumno sobre el lenguaje esperado en el uso de la cortesía verbal, el uso formal o informal de la lengua y el estilo indirecto. Al final de esta actividad el profesor aporta más sobre los contrastes encontrados en la cultura meta de estudio, enriqueciendo con ello el conocimiento del alumno.

1.3 El saludo, la proxémica

La siguiente actividad tiene énfasis en el comportamiento no verbal relacionado a la proxémica. Esta actividad da información al alumno sobre las distancias físicas entre los mexicanos; qué tanto se toca la gente o qué tanto se fija la mirada, su meta de aprendizaje es usar la cortesía en la comunicación no verbal para realizar un saludo. El profesor inicia la actividad dando una serie de instrucciones verbales para que el alumno intente realizarlas. El alumno se familiariza con el comportamiento no verbal que puede presentarse durante el saludo en una presentación personal, de esta manera experimenta a la vez que conoce la acción apropiada. En esta actividad, el alumno puede expresar las razones de su elección y comentar las diferencias encontradas entre su cultura y la de estudio. Comenta también si

tiene alguna dificultad para realizar alguna de ellas y, en su caso, la alternativa a seguir para compensar su dificultad.

1.4 Fijando la hora para la cita

En otra actividad, el alumno tiene como meta de aprendizaje el tomar conciencia sobre las costumbres en el uso del tiempo en México, en relación con el horario de la jornada laboral y de comidas, para ello el alumno observa las imágenes sobre las costumbres en México. El alumno escribe lo observado contrastando con las costumbres de su propia cultura. Al final hace una breve reflexión sobre las diferencias y coincidencias encontradas, necesarias para marcar una cita.

1.5 Conseguir la cita, cara a cara

Para finalizar la unidad, el alumno dialoga en parejas cara a cara, demostrando su aprendizaje por medio de la simulación de una toma de contacto. El alumno elige una situación de negociación: a) Presentar tu negocio a un cliente nuevo, b) Solicitar una traducción de un documento personal, c) Presentarte mi asociación pro salud, situaciones de compra-venta, de beneficio personal, y de beneficio social respectivamente; y utiliza las estrategias de cortesía verbal y no verbal. La meta de aprendizaje del alumno es llevar a cabo una práctica dialógica de la toma de contacto.

En esta última actividad de la primera unidad, el alumno hace una autoevaluación y evaluación de sus compañeros como parte del proceso de evaluación continua comunicativa propuesta.

Necesito una cita ...*por favor.*

Unidad 1. La toma de contacto

Hay un momento en el que hay que decidir...

En la comunicación cara a cara hay un momento en el que hay que decidir usar “la inteligencia cultural” para adaptarse y poder llevar a cabo la comunicación hasta que sea posible negociar.



1.1 La comunicación cara a cara. Lee la siguiente información en [prezi](#) sobre la comunicación cara a cara, luego trabaja en parejas. Van a entrevistarse uno al otro haciéndose las preguntas del recuadro.

Preguntas	Respuestas
1. ¿En qué situaciones de negociación puedes requerir más el contacto cara a cara?	
2. ¿Qué ventajas te parece que tiene la comunicación cara a cara?	
3. ¿Qué dificultades crees que puede tener la comunicación cara a cara con una persona de otra cultura?	
4. Comenta cómo fue, si has tenido una experiencia de comunicación cara a cara para negociar con alguien de la cultura meta.	

Cómo nos hablamos...la cortesía en español.

En el uso de estrategias de cortesía verbal, hay que considerar que, en español, el tipo de lenguaje empleado está dado por la distancia emocional entre las dos personas, se mantiene más distancia cuando se percibe más riesgo a la imagen pública y se tenderá hacia el uso formal de la lengua, “el hablar de usted” y el uso de construcciones oracionales de estilo más indirecto.

Se ve menos cortés que se utilice un lenguaje informal como “el hablar de tú” cuando hay una mayor distancia emocional entre las personas.

También se ve menos cortés que se den respuestas muy directas, por ejemplo, es de mal gusto contestar con un “no” en México.

Construcciones directas – > más indirectas

Está bien si lo veo a las 5.	Podría verlo a las 5.	Si es posible, me gustaría verlo a las 5.
No, a las 5 no puedo.	No creo que pueda a las 5.	Oh que pena, pero no me es posible a las 5.



1.2 Poniendo la cita. Escoge una de las siguientes situaciones en las que tú desees poner una cita para: a) Mostrar las casas que rentas o vendes a un cliente nuevo, b) Tramitar tu credencial de residencia permanente en México c) Solicitar ayuda para registrar una casa hogar, situaciones de compra-venta, un beneficio personal, o un beneficio social respectivamente.

Haz una descripción por escrito de cómo hacer una cita tratando de contestar las preguntas que se te dan en el cuadro abajo. Hazlo como lo harías desde tu propia cultura. Luego trata de hacerlo desde cómo crees que se haría en la cultura meta. Tendrás unos 5 minutos para presentarla oralmente. Al terminar la presentación, el profesor aportará más sobre la forma de actuar del mexicano.

Preguntas:

1. ¿Cómo puede ser la persona con la que pondrías la cita (edad, nivel sociocultural)?
2. ¿Qué tipo de distancia emocional tendrías con la persona a la que le pedirías la cita (lejana, algo lejana, cercana, familiar)? ¿Por qué?
3. ¿Qué tipo de lenguaje usarías? ¿Formal e informal? ¿Por qué?
4. Da ejemplos de frases para pedir la cita usando la cortesía.

El saludo, conlleva un comportamiento no verbal.

El presentarse para pedir una cita conlleva un comportamiento no verbal posiblemente distinto a la persona con la que estoy. Esto podría provocar que esa persona o yo me sienta incómodo, por lo que es un aspecto importante a considerar para iniciar el proceso de negociación.



1.3 El saludo. Escucha a tu profesor, va a dar una serie de instrucciones verbales para que realices la acción apropiada, trata de realizar la más adecuada para cada situación. Expresa las razones de tu elección y comenta qué diferencias hay respecto a tu cultura y si hay alguna dificultad para realizar alguna de ellas. ¿Qué te incomoda o qué no acostumbras? ¿Cómo podrías compensar lo que te incomoda, dado el caso?

Guía de acciones para el profesor:

- 1) ¿Tengo que saludar de mano a mi vecino si deseo venderle algo?
- 2) ¿Tengo que mirar siempre a los ojos a la persona a la que le voy a vender una casa?
- 3) ¿Tengo que apretar la mano fuertemente del director de una dependencia gubernamental a la que le voy a presentar un proyecto?
- 4) ¿Tengo que despedirme de abrazo y apretón de mano a la persona que me resolvió un problema con mis documentos de residencia?
- 5) Soy mujer, al igual que la directora de la oficina de administración pública con la que voy a iniciar un proyecto. ¿Nos tenemos que saludar y despedir de beso?

¿Es la hora adecuada para la cita?

El agendar una cita es una parte importante para poder continuar con el resto del proceso de negociación. Los horarios preferidos para acordar la cita podrían ser distintos de un grupo cultural a otro grupo cultural.

Las costumbres de horarios alimenticios y jornadas de trabajo de la cultura meta pueden influir al fijar la hora adecuada para una cita.



1.4 Fijando la hora para la cita. Observa las imágenes sobre las costumbres de horarios alimenticios y jornadas de trabajo en México. Escribe: ¿qué horas puedes enlistar en contraste a las costumbres en tu propia cultura? Y haz una breve reflexión al final de diferencias de costumbres y posibles coincidencias en citas.

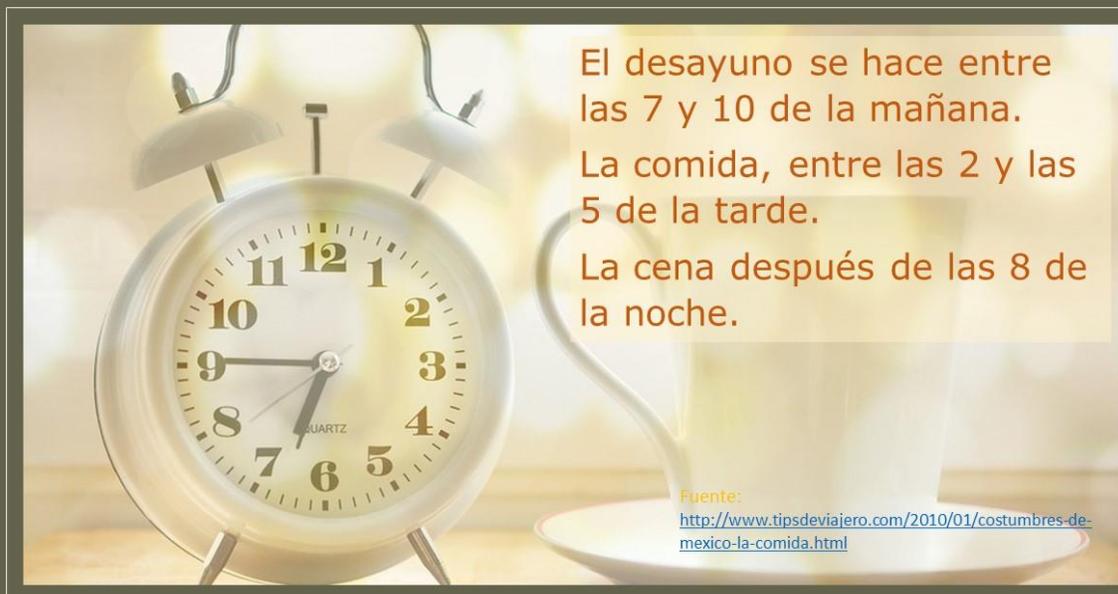


Imagen: CC0 BY CO



FARMACIA BAMA, C.A.
R.F. J-36422007-3 N.I.L. 320169-1

HORARIO DE TRABAJO

1er. TURNO - LUNES A SABADO
8:00 am. a 1:00 pm. • 2:30 pm. a 4:00 pm.
DESCANSO INTER JORNADA: 1:00 pm. a 2:30 pm.
DOMINGOS Y FERIADOS LIBRES

2do. TURNO - LUNES A VIERNES
11:00 am. a 1:00 pm. • 2:30 pm. a 7:00 pm.
DESCANSO INTER JORNADA: 1:00 pm. a 2:30 pm.
SABADOS, DOMINGOS Y FERIADOS LIBRES

	En México	En mi país
Horario de comidas		
Horario laboral		
Reflexión sobre las diferencias encontradas		
Reflexión sobre las horas en las puede coincidir para una cita		

¿Cómo lo aplicarías?

Como pudiste apreciar, la toma de contacto requiere de conocimientos de la propia cultura, de la ajena y de estar conscientes de todo lo que implica llevarla a cabo. Es tu turno para demostrar lo aprendido.



1.5 Conseguir la cita. Dialoga en parejas para “conseguir la cita” a cerca de una de estas situaciones: a) Presentar tu negocio a un cliente nuevo, b) Solicitar la traducción de un documento personal, c) Presentar tu asociación no lucrativa pro salud, situaciones de compra-venta, de beneficio personal, y de beneficio social respectivamente.

Utilizando las estrategias de cortesía verbal y no verbal.



Cuando hayas participado, completa la autoevaluación. Al final de cada participación deberás evaluar la participación del compañero. Ver en anexos, los formatos de autoevaluación y evaluación a compañeros.

UNIDAD 2. La preparación

Quiénes en la negociación

Los medios audio visuales

La estrategia didáctica guiada de “Medios audio visuales” ofrece información³⁰ al alumno sobre aspectos culturales del comportamiento, en este caso, sobre el comportamiento en las relaciones personales. Los medios audiovisuales pueden ser imágenes en revistas, videos, presentaciones con diapositivas.

Los comportamientos aquí presentados son aspectos guiados por valores distintos para cada cultura y se representan por las categorías de individualismo y colectivismo.³¹ En esta unidad se prepara al alumno con información en relación con estas categorías que permiten identificar tanto el comportamiento de su propia cultura como el de la cultura meta.

Se presenta al alumno un caso real en video, donde observa el comportamiento que tienen algunos mexicanos durante una negociación. Este formato de video permite al alumno apreciar el comportamiento verbal y no verbal de las personas, su tono de voz, sus posturas, su cercanía o lejanía física y sus expresiones verbales. Este caso es acompañado con la presentación de otros videos, previos y posteriores, con información explicativa para el alumno sobre este aspecto cultural del comportamiento en las relaciones. El alumno también

³⁰ “Los medios visuales son muy efectivos para dar información y para la comprensión a nivel racional “, en Sabine Pflieger y Rubén Garcíadiago (2008). Especialización en Enseñanza de Español como lengua Extranjera, módulo “Propuestas didácticas I”. [En línea:] http://132.248.130.114/especializacion/pluginfile.php/2794/mod_resource/content/6/EstIntercult-u3.pdf (última consulta 01 de noviembre del 2017)

³¹ “Cultural values such as collectivism and individualism help to explain partially such cross-cultural conflict style differences” en Ting-Toomey & Oetzel (2001, p.10).

trabaja con la descripción de otros casos reales, uno de ellos escrito en español por un anglo parlante, donde intenta iniciar la venta de un producto.

Esta información, presentada en videos y escritos con casos reales, se trabaja en actividades de dos horas de reflexión dialógica, en parejas y de forma grupal. Dirigida al alumno adulto, inmigrante de habla inglesa que tendrá la oportunidad no solo de ver en un video la manera de actuar del mexicano, sino que revisa la información de manera gradual para adentrarse en el tema del comportamiento en las relaciones personales mediado por la cultura para hacerlo reflexionar sobre el propio comportamiento cultural y el ajeno, de manera que aplique este conocimiento de su contra parte y de sí mismo para la redacción del objetivo de la negociación.

Quiénes en la negociación.

UNIDAD 2. La preparación

Tiempo total: 2hrs

OBJETIVO DE LA UNIDAD:		HABILIDADES:			
<ul style="list-style-type: none"> – Reflexionar sobre el propio comportamiento cultural y el ajeno en las relaciones personales, para conocer mejor a su contraparte y redactar el objetivo de la negociación. 		<ul style="list-style-type: none"> – Lectora – Escrita – Auditiva – Oral 			
OBJETIVO LINGÜÍSTICO Y FUNCIONAL:		ESTRATEGIA DIDÁCTICA GUIADA:			
<p>Uso del tiempo presente del modo subjuntivo para dar una opinión de valor destacando ventajas y desventajas.</p>		Medios audio visuales			
Actividad	Meta de aprendizaje	Descripción	Habilidad	Material	Tiempo
<p>2.1 La cultura y el comportamiento en un grupo</p>	Lograr una sensibilización dialógica en torno a las diferencias culturales en el comportamiento dentro de un grupo.	El alumno ve el video: <i>How Culture Drives Behaviours</i> . Dialoga en parejas haciéndose uno al otro, preguntas relacionadas con las diferencias culturales en el comportamiento dentro de un grupo.	Oral	Video: How Culture Drives Behaviors (min 6:56–8:27)	10 min
<p>2.2 Individualistas o colectivistas</p>	Identificar las características y ventajas del individualismo y colectivismo, haciendo uso del presente del subjuntivo para hablar de las ventajas de cada estilo.	En grupo, el alumno toma turnos para completar oralmente el cuadro sinóptico con una lluvia de ideas. Hace una lista de características y ventajas sobre el individualismo y el colectivismo. Usa el modo presente del subjuntivo para hablar de las ventajas de cada estilo.	Oral	Pizarrón	15 min

<p>2.3 De estilos a estilos en la negociación</p>	<p>Concientizar sobre la forma de actuar del latino y el norteamericano en una comunicación cara a cara, de manera comparada, y hablar de las ventajas que cada forma de actuar tiene para sus propios miembros.</p>	<p>En parejas, el alumno responde preguntas después de ver el video sobre la forma de actuar del latino y el norteamericano. Al final expone sus conclusiones al grupo.</p>	<p>Oral</p>	<p>Video: Conocer la cultura, clave a la hora de hacer negocios internacionales (min 5:18-5:48).</p>	<p>15 min</p>
<p>2.4 Lazos en un grupo</p>	<p>Identificar, dialogando, el tipo de comportamiento: individualista o colectivista, de las personas mostradas en un caso real.</p>	<p>En parejas, el alumno identifica el comportamiento: individualista o colectivista, en un caso real, mostrado en video y responde las preguntas.</p>	<p>Auditiva y oral</p>	<p>Video. Caso real.</p>	<p>10 min</p>
<p>2.5 ¿Y se comporta igual siempre?</p>	<p>Concientizar sobre la diversidad en las formas de actuar en la comunicación cara a cara en una misma nación.</p>	<p>El alumno revisa el video que trata sobre distintas formas de negociar en México. En una mesa redonda, por turnos, aporta su comentario sobre las características de negociación en cada región mostrada en el video. En la última ronda, da ejemplos de comportamientos observados en la región donde viven.</p>	<p>Auditiva y oral</p>	<p>Video: El estilo mexicano de negociar. (min 0:47-3:00).</p>	<p>20 min</p>
<p>2.6 ¿Cuál es su objetivo?</p>	<p>Identificar, dialogando, el objetivo de la negociación para la venta de un producto.</p>	<p>En parejas, el alumno lee un caso real de compra-venta de una persona con doble nacionalidad, México-americana, que presenta un producto. Responden las preguntas de forma oral. Identifican el objetivo de la negociación. Al final,</p>	<p>Lectora y oral</p>	<p>Texto</p>	<p>15 min</p>

		presentan sus resultados al grupo.			
2.7 Diferentes culturas, diferentes objetivos, con presente del subjuntivo	Sensibilizarse, en una actividad dialógica, sobre las diferencias culturales reflejadas en los objetivos de la negociación, argumentando las ventajas de cada objetivo en el modo presente del subjuntivo.	En parejas, el alumno lee un caso que tiene como objetivo central el fomento a la lectura en una biblioteca. Se le dan dos posibles objetivos específicos; de estos, identifica el objetivo específico que podría corresponder mejor al de un mexicano y el de un estadounidense. Amplía por escrito cada objetivo específico con argumentos, para mostrar sus beneficios usando el modo presente del subjuntivo. Al final, presenta su conclusión de manera oral al grupo.	Oral y escrita		15 min
2.8 Mis objetivos, usando el modo presente del subjuntivo	Elaborar los objetivos de la negociación considerando las diferencias culturales propias y de su contraparte, trabajando de manera dialógica.	En parejas, el alumno reflexiona sobre el objetivo central un caso dado. Elabora por escrito los objetivos particulares considerando la perspectiva del mexicano, justificando los objetivos con las ventajas y desventajas de realizarlo o no, usando el modo presente del subjuntivo. Concluye presentando los objetivos al grupo en forma oral. El alumno demuestra su aprendizaje de la unidad con esta actividad.	Oral y escrita	Formatos de autoevaluación y evaluación	20 min

Descripción de las actividades

La segunda fase de la negociación consiste en recabar toda la información de la persona con la que se va a tener la comunicación cara a cara y con base en esto, establecer los objetivos de la negociación.

En esta segunda unidad se utiliza la estrategia didáctica guiada de “Medios audio visuales”; para esta unidad, esta estrategia proporciona al alumno información relacionada con el comportamiento de las personas respecto a un grupo, las actividades le ayudan a reflexionar sobre este tema y le permiten sensibilizarse para que logre redactar los objetivos de su encuentro cara a cara, considerando las características de su cultura y la de su contraparte.

2.1 La cultura y el comportamiento en un grupo

Primeramente, el alumno ve una parte de un video: *How Culture Drives Behaviour*^{32s} que muestra características muy generales del comportamiento individualista y el colectivo, esto servirá como introducción al aspecto cultural tratado en la unidad. En esta actividad el alumno va a hacer uso principalmente de su habilidad oral, va a trabajar en parejas haciéndose, uno al otro, preguntas relacionadas con el tema. La meta de aprendizaje es lograr una sensibilización dialógica sobre las diferencias culturales en el comportamiento que tiene una persona en relación con un grupo.

³² Video: *How Culture Drives Behavior*. [en línea]: <https://www.youtube.com/watch?v=-Yy6poJ2zs> (última consulta el 2 de diciembre del 2017).

2.2 Individualistas o colectivistas

En la siguiente actividad el alumno toma turnos con sus compañeros de grupo para hablar sobre las características y ventajas del individualismo y colectivismo, en una lluvia de ideas. El alumno se basa en el cuadro sinóptico mostrado en el pizarrón de manera que lo van completando oralmente entre todos. Esta actividad tiene como meta de aprendizaje diferenciar el comportamiento individualista y colectivista en las culturas. Además, el alumno usa el modo presente del subjuntivo para hablar de las ventajas que encuentra en cada estilo.

2.3 De estilos a estilos en la negociación

Como meta de aprendizaje, el alumno se concientiza sobre la forma de actuar del latino y el norteamericano en una comunicación cara a cara. El alumno ve un video sobre la forma de actuar del latino y el norteamericano,³³ después trabaja en parejas para responder de manera oral a un par de preguntas. Al final, exponen sus conclusiones al grupo. El alumno compara estas dos formas de actuar y habla de las ventajas que tiene cada una para sus propios miembros.

2.4 Lazos en un grupo

En la siguiente actividad el alumno aplica la información y conocimientos adquiridos en las actividades pasadas. El alumno intenta identificar el tipo de comportamiento de los mexicanos, individualista o colectivista, mostrado en un video que presenta un caso real de

³³ Video: Conocer la cultura, clave a la hora de hacer negocios internacionales. [en línea]: https://www.youtube.com/watch?v=vE_ogCvzfo8 (última consulta el 2 de diciembre del 2017).

negociación³⁴ cara a cara, en el video participan mexicanos dirigiéndose a personas de un grupo mayoritariamente de habla inglesa para solicitar apoyo para un proyecto de beneficencia pública. La meta es que el alumno identifique el tipo de comportamiento de los mexicanos, dialogando en parejas y respondiendo algunas preguntas.

2.5 ¿Y se comporta igual siempre?

Enseguida, en otra actividad, el alumno ve un video que trata sobre distintas formas de negociar en México,³⁵ esta actividad tiene como meta concientizar sobre la diversidad en las formas de actuar en la comunicación cara a cara en una misma nación. En una mesa redonda, por turnos, cada alumno aporta su comentario, de manera oral, sobre las características de negociación de cada región mostradas en el video. En la última ronda, dan ejemplos de comportamientos observados en la región donde viven.

2.6 ¿Cuál es su objetivo?

Para este momento el alumno ya está concientizado acerca de las distintas formas de comportarse de la persona en una relación de acuerdo con los valores de su cultura. En la siguiente actividad, el alumno tiene como meta de aprendizaje identificar el objetivo de la negociación para la venta de un producto. En parejas, lee un caso real de compra-venta de una persona con doble nacionalidad, México-americana, que presenta un producto. En parejas,

³⁴ Video: *Caso real*. [en línea]:

<https://drive.google.com/file/d/1wbhsXcUDoFVywBoLh9O3T2jcdnALYrde/view?usp=sharing> (última consulta el 2 de diciembre del 2017).

³⁵ Video: El estilo mexicano de negociar, [en línea]: <https://www.youtube.com/watch?v=kAYqBTHrTeE>

responden las preguntas de forma oral, identifican el objetivo de la negociación y al final presentan sus resultados al grupo.

2.7 Diferentes culturas, diferentes objetivos, con presente del subjuntivo

En parejas, el alumno hace una actividad dialógica que tiene como meta sensibilizarse sobre las diferencias culturales reflejadas en los objetivos de negociación, argumentando las ventajas de utilizar el presente del subjuntivo. El alumno lee un caso de negociación que tiene como objetivo central el fomento a la lectura en una biblioteca. Se le dan dos posibles objetivos específicos para identificar el objetivo que podría corresponder mejor al de un mexicano y al de un estadounidense. Después, en parejas, amplían cada objetivo específico con sus argumentos mostrando sus beneficios. Se prevé que en esta parte de la actividad usen el tiempo presente del modo subjuntivo. Al final, presentan su conclusión de manera oral al grupo.

2.8 Mis objetivos, usando el modo presente del subjuntivo

La actividad final tiene como meta de aprendizaje elaborar los objetivos de la negociación, considerando las diferencias culturales propias y las de su contraparte. Se trata de una actividad dialógica donde el alumno trabaja de nuevo en parejas. Inicia con una reflexión sobre el objetivo central de un caso real, que trata del deseo de tener un intercambio binacional entre jóvenes de casas de rehabilitación con situaciones similares. En parejas, elaboran por escrito los objetivos particulares considerando la perspectiva del mexicano, justificando los objetivos y sus respectivas ventajas y desventajas de realizarlo o no, usando el tiempo

presente del modo subjuntivo. La actividad concluye presentando los objetivos en forma oral al grupo.

Con esta última actividad, el alumno demuestra su aprendizaje de la unidad por lo que, al final, como parte de un proceso de evaluación continua comunicativa, realiza una autoevaluación y una evaluación de sus compañeros de grupo de acuerdo con el documento anexo (ver en anexos) para evaluación.

Quiénes en la negociación.

Unidad 2. La preparación

La cultura y el comportamiento en grupo.

Saber cómo nos comportamos dentro de un grupo y cómo se comporta la persona con la que planeo comunicarme cara a cara favorecerá los cambios necesarios hacia un diálogo intercultural.



2.1 En parejas, háganse uno al otro las siguientes preguntas después de escuchar la información del siguiente video: *How Culture Drives Behaviours* (by Julien S. Bourrelle). [Ver aquí](#). (min 6:56– 8:27).

- ¿Qué tipo de comportamientos se mencionan?
- ¿Qué expresión verbal se muestra como ejemplo para cada tipo?
- ¿Con cuál comportamiento te identificas más?
- ¿Qué otros ejemplos puedes dar del comportamiento con el que te identificas más?

De estilos a estilos en la negociación ¿Alguno tiene mayor ventaja?

Según Hofstede, hay características en la forma de relacionarnos que pueden clasificar a una nación como individualistas y como colectivistas. Estas características se reflejan en la comunicación cara a cara, incluso en el momento de la negociación.

Ambos estilos tienen sus ventajas y desventajas. Es posible dar una opinión al respecto haciendo uso del tiempo presente del modo subjuntivo.

Tiempo presente del modo subjuntivo para dar opiniones de valor

- Es una ventaja que **haya** formas de actuar diferente, porque...
- Es una desventaja que **existan** malentendidos por diferencias culturales, porque...

PAÍSES REPRESENTADOS

Individualistas	Colectivistas
Canadá y Estados Unidos, Gran Bretaña y Norte de Europa.	América Latina y casi toda Asia.



2.2 En grupo, tomen turnos para completar oralmente, con lluvia de ideas, el cuadro sinóptico (mostrado en el pizarrón). Usen el tiempo presente del subjuntivo para hablar de las ventajas de cada estilo.

	Individualismo	Colectivismo
Características		
Ventajas (es una ventaja que...)		



2.3 En parejas, responde las preguntas de abajo después de revisar el video sobre la forma de negociar del latino y del norteamericano. Ver [aquí](#). (Minuto: 5:18-5:48). Expongan sus conclusiones al grupo.

- ¿Qué estilo de comportamiento muestra cada uno?
- ¿De qué manera ayuda ese comportamiento a sus propios miembros en cada grupo cultural?

Lazos en un grupo.

Una perspectiva individualista o colectivista puede afectar el modo en que se establecen lazos de “amistad” o compañerismo, dependencia y confianza. Para una comunicación más efectiva, va a ser importante comprender la relación personal que se acostumbra en México. México es considerado mayormente colectivista entre las personas de un grupo para el logro de un objetivo en común, así como dedicar un tiempo a crear lazos de confianza.



2.4 En parejas, identifiquen el comportamiento del caso real mostrado en el siguiente video, respondiendo las preguntas de abajo: [Ver aquí](#). (min 0:00 – 0:58).

- ¿Qué tipo de comportamiento se aprecia?
- ¿Cómo se refleja en las expresiones verbales? Da ejemplos.
- ¿Te identificas con ese comportamiento? ¿Por qué o cómo?

¿Y se comporta igual siempre?

En la comunicación cara a cara, saber acerca del otro culturalmente hablando nos da la posibilidad de llevar a cabo la negociación y tal vez de llegar a un acuerdo. Por otro lado, saber del otro implica además reconocer que al interior de una nación también hay diferencias. Estas diferencias se pueden ir estableciendo con el tiempo mediante la observación cuidadosa de patrones en las personas con quienes se va a negociar.



2.5 Revisa el video sobre distintas formas de negociar en México. [Ver aquí](#). (min 0:47-3:00). En una mesa redonda, por turnos, aporta tu comentario sobre cada característica de negociación en cada región, mostrada en el video. En la última ronda, den ejemplos de comportamientos observados en la región donde viven y coméntenlos.

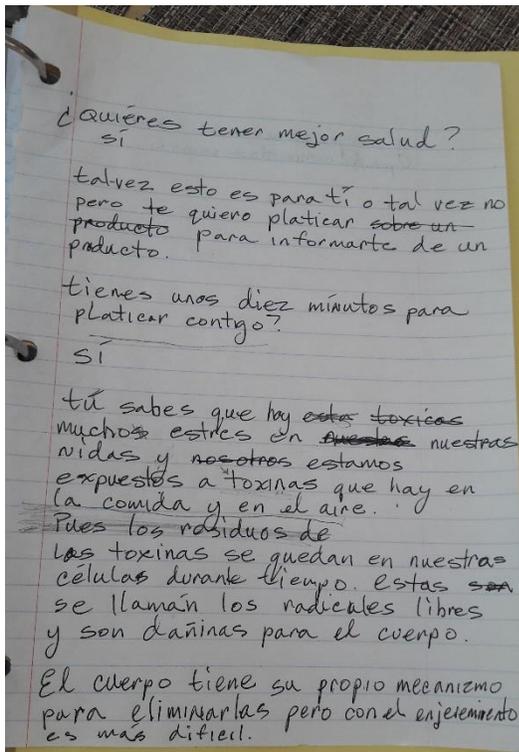
Regiones:

- 1) Ciudad de México
- 2) Monterrey, Nuevo León (el regio)
- 3) Guadalajara, Jalisco (el tapatío)
- 4) En la región donde vivo



2.6 Lee el caso real de venta de un producto. En el texto, una persona con doble nacionalidad, México-americano, presenta un producto. En parejas, respondan las preguntas de forma oral. Presenten sus resultados al grupo también de forma oral:

Caso 1.



- ¿Quieres tener mejor salud?

-Sí

-Tal vez esto es para ti o tal vez no, pero te quiero platicar para informarte de un producto, tienes unos diez minutos para platicar contigo?

-Sí

- Tú sabes que hay mucho estrés en nuestras vidas y estamos expuestos a toxinas que hay en la comida y en el aire. Las toxinas se quedan en nuestras células durante tiempo, estas se llaman los radicales libres y son dañinas para el cuerpo.

El cuerpo tiene su propio mecanismo para eliminarlas, pero con el envejecimiento es más difícil...

- 1) ¿Qué tipo de negociación domina?
- 2) ¿Qué expresiones reflejan su tipo de negociación?
- 3) ¿Cuál sería el objetivo de negociación?

Podría ser que nuestro objetivo central sea el mismo, pero ¿serían los objetivos específicos iguales si los planteamos desde otra perspectiva cultural?

Es posible argumentar nuestro objetivo con una opinión al respecto haciendo uso del modo presente del subjuntivo para expresar opiniones de valor.

Modo presente del subjuntivo para dar opiniones de valor

- Es una ventaja que se **logre** el objetivo porque...
- Es importante para que **aprendan**...
- Realizar esto ayuda a que se **tengan**...



2.7 En parejas, identifiquen el caso mostrado: ¿Cuál de los siguientes objetivos específicos podría corresponder mejor al de un mexicano o al de un estadounidense? Amplíen por escrito cada objetivo con argumentos para mostrar sus beneficios usando el modo presente del subjuntivo. Presenten su conclusión de manera oral al grupo.

Caso.

El objetivo central

El fomento a la lectura en una biblioteca.

Objetivos específicos:

- Conseguir involucrar al encargado en el proyecto a fin de que...
- Conseguir el espacio para realizar el proyecto ayuda a que...

Un mexicano	Un estadounidense



2.8 En parejas, reflexionen sobre el objetivo central del caso real mostrado abajo. Elaboren por escrito los objetivos particulares considerando la perspectiva del mexicano, justifiquen dichos objetivos mencionando beneficios y desventajas, de realizarlo o no, usando el modo presente del subjuntivo. Concluyan presentándolos en forma oral al grupo como parte de la evaluación de la unidad.



Al final de cada participación deberás evaluar la participación del compañero. Cuando todos hayan participado, completa tu autoevaluación. Ver en anexos, los formatos de autoevaluación y evaluación a compañeros.

Caso:

Se desea tener un intercambio binacional entre jóvenes de casas de rehabilitación con situaciones similares. Para esto se busca a las personas encargadas de las casas de rehabilitación de diferentes ciudades en México con jóvenes que han pasado por una situación similar.

Objetivos particulares:

UNIDAD 3. El encuentro

Nos vemos a las 10

El asimilador cultural

La estrategia didáctica guiada “Asimilador cultural” describe algún incidente en el que interactúan al menos dos personas de culturas distintas, luego presenta cuatro posibles causas para dar explicación al comportamiento de la persona de la cultura meta. El alumno hace su elección desde su propio patrón cultural, permitiéndole sensibilizarse a su propia perspectiva. Más adelante, con ayuda de su profesor y en diálogo con sus compañeros, se hace una interpretación de la causa real del comportamiento de las personas de la otra cultura, esto ayuda al alumno a conocer la cultura meta y se promueven sentimientos de empatía³⁶ tomando así conciencia de la perspectiva cultural ajena.

Esta estrategia muestra varios casos para que el alumno se concientice del actuar mexicano en el encuentro, cuando llega el momento de hacer la presentación personal y la presentación del asunto a tratar o a negociar.

Esta unidad tiene una duración de dos horas y está dirigida a estudiantes adultos inmigrantes de habla inglesa. En esta unidad, la estrategia de Asimilador cultural se enfoca en describir distintos casos considerando los conceptos del monocronismo y policronismo,³⁷ con ello se

³⁶ “Consiste en descripciones generalmente escritas de un incidente en el que la interacción se lleva a cabo entre al menos una persona de la cultura meta y personas de otras culturas, en Sabine Pflieger y Rubén Garcíadiago (2008). Especialización en Enseñanza de Español como lengua Extranjera, módulo “Propuestas didácticas I”. [En línea:] http://132.248.130.114/especializacion/pluginfile.php/2794/mod_resource/content/6/EstIntercult-u3.pdf (última consulta 01 de noviembre de 2017).

³⁷ En América latina predomina el tiempo-P, que da importancia a las relaciones personales y en terminar otras actividades, en McEntee, E. (2001). p.422.

explican los aspectos culturales sobre la programación de actividades y el uso del tiempo útiles para la fase del encuentro.

Nos vemos a las 10
UNIDAD 3. El encuentro

Tiempo total: 2hrs

OBJETIVO DE LA UNIDAD:			HABILIDADES:		
<ul style="list-style-type: none"> – Reflexionar sobre los propios patrones culturales y los ajenos en cuanto a la programación de actividades y el uso del tiempo desde los conceptos de monocronismo y policronismo, necesarios para considerar en el primer encuentro donde se hace la presentación personal y la presentación del asunto o negocio a tratar. 			<ul style="list-style-type: none"> – Lectora – Escrita – Auditiva – Oral 		
ESTRATEGIA DE CORTESÍA:			ESTRATEGIA DIDÁCTICA GUIADA:		
El uso formal “de usted”.			Asimilador cultural		
Actividad	Meta de aprendizaje	Descripción	Habilidad	Material	Tiempo
3.1 Mi propio esquema para interpretar	Sensibilizar de manera dialógica sobre su propio esquema cultural para hacer interpretaciones.	El alumno lee un fragmento de la carta a un amigo. La carta describe algunos incidentes durante un encuentro cara a cara de un estadounidense en las oficinas de Relaciones Exteriores para pedir la naturalización mexicana. El alumno elige para cada afirmación una de las cuatro posibles opciones sobre el significado del comportamiento o palabras del mexicano. Al final, compara con algún compañero e intercambian de manera oral las razones que tuvieron para su elección.	Lectora y oral	Carta a un amigo. (En inglés)	15 min

<p>3.2 ¿Comportamiento monocrónico o policrónico?</p>	<p>Concientizar dialogando sobre diferentes esquemas culturales útiles en la interpretación de comportamientos en las relaciones personales.</p>	<p>El alumno lee información sobre los conceptos de monocronismo y policronismo, vuelve a leer el fragmento de carta de la actividad pasada y las posibles opciones. En parejas, intercambia sus comentarios sobre su elección.</p>	<p>Lectora y oral</p>		<p>20 min</p>
<p>3.3 Diferentes comportamientos al momento del encuentro</p>	<p>Sensibilizar sobre diferentes comportamientos de la cultura meta en el momento del encuentro.</p>	<p>El alumno lee los siguientes casos de interacciones basada en hechos reales donde un estadounidense pide o tiene una cita con un mexicano, elige para cada descripción una de las cuatro posibles opciones sobre el significado de las acciones, comportamiento o palabras del mexicano.</p>	<p>Lectora</p>		<p>15 min</p>
<p>3.4 Llegando a la reunión, comportamientos no generalizados de la cultura meta</p>	<p>Concientizar sobre la los comportamientos no generalizados de la cultura meta en una actividad dialógica grupal.</p>	<p>El alumno toma su turno en una mesa redonda de discusión con sus compañeros y profesor para hacer un comentario sobre por qué eligió o no cada una de las opciones. Antes de pasar a la siguiente descripción, los alumnos expresan las emociones que les provoca la opción que realmente corresponde a la respuesta del mexicano que sugiere su profesor.</p>	<p>Oral</p>		<p>20 min</p>
<p>3.5 La presentación de un proyecto de mexicanos.</p>	<p>Sensibilizar a formas de actuar en la presentación de un proyecto de mexicanos.</p>	<p>El alumno ve un fragmento de video del caso presentado en la unidad 2 (min 0:00 – 2:54). Luego elige una de las cuatro posibles opciones sobre el significado de las acciones</p>	<p>Auditiva</p>	<p><u>Video.</u> Caso real.</p>	<p>10 min</p>

¿cómo actúan?		o comportamiento de las mexicanas durante su presentación y la de su asunto a tratar.			
3.6 ¿Por qué actúan así?	Concientizar, en una actividad dialógica, sobre una forma de presentar un proyecto por parte de mexicanos.	El alumno reflexiona sobre el video de la actividad anterior y sus elecciones. Luego responde a 3 preguntas en grupos de 3 o 4 personas.	Oral		15 min
3.7 La presentación personal y del asunto a negociar, uso formal de la lengua	Realizar una práctica dialógica para la presentación personal y del asunto a negociar usando la cortesía en maneras formales de hablar: la forma “de usted”.	El alumno demuestra su aprendizaje simulando una presentación personal y de un asunto o negocio a tratar. Escoge una de dos situaciones de comunicación cara a cara en las que se busca una negociación. Desarrollan en pareja una presentación personal y del asunto a negociar, pone por escrito el borrador de lo que planean decir. De manera oral y sin leer su borrador, una persona hace la presentación personal de ambos y la otra la del asunto a negociar. Comenta sobre los comportamientos diferentes que podría tener un mexicano en el mismo caso. Utilizan la manera formal de expresarse. Al final, hacen una evaluación de la participación de cada compañero y una autoevaluación propia.	Escrita y oral	Formatos de autoevaluación y evaluación	25 min

Descripción de las actividades

Se da inicio a la tercera fase de la negociación que corresponde al encuentro. Aquí se proponen actividades en las que se utiliza la estrategia didáctica guiada “Asimilador cultural”, que permite al alumno conocer una amplia variedad de casos sobre un aspecto cultural, en este caso, el comportamiento en las relaciones personales al momento del encuentro.

En esta unidad se presentan al alumno tres situaciones diferentes, cada una se describe en una actividad para sensibilizar al alumno ante estas situaciones, y en otra actividad el alumno toma consciencia sobre cada caso.

3.1 Mi propio esquema para interpretar

El alumno lee un fragmento de una carta real de un estadounidense a un amigo, en esta carta se hace una descripción de algunos incidentes ocurridos durante un encuentro cara a cara de un estadounidense en las oficinas de Relaciones Exteriores al solicitar la naturalización mexicana. El alumno elige para cada afirmación una de las cuatro posibles opciones que se dan sobre el significado del comportamiento o palabras del mexicano. Al final, compara con algún compañero e intercambia oralmente las razones que tuvieron para su elección. La meta de aprendizaje es sensibilizar al alumno, de manera dialógica, sobre su propio esquema cultural para hacer interpretaciones del comportamiento de los mexicanos en algunas situaciones. El alumno pondrá en práctica su habilidad lectora para ver las diferentes opciones y la habilidad oral para dialogar con su compañero.

3.2 ¿Comportamiento monocrónico o policrónico?

En una segunda actividad, el alumno vuelve a trabajar con la situación de la actividad anterior, esta vez, después de leer información sobre los conceptos de monocronismo y policronismo, el alumno interpreta el comportamiento ajeno. Como meta de aprendizaje está la concientización dialógica sobre diferentes esquemas culturales útiles en la interpretación de comportamientos en las relaciones personales. El alumno utiliza su habilidad lectora y oral para hacer esta actividad.

3.3 Diferentes comportamientos al momento del encuentro

En una siguiente actividad, se describen una serie de casos de encuentros reales contados por inmigrantes en México. El alumno lee los siguientes casos de interacciones donde un estadounidense tiene una cita con un mexicano y llega a su encuentro. Elige para cada descripción una de las cuatro posibles opciones sobre el significado del comportamiento o palabras del mexicano. Esta actividad tiene como meta de aprendizaje sensibilizar sobre diferentes comportamientos de la cultura meta en el momento del encuentro.

3.4 Llegando a la reunión, comportamientos no generalizados de la cultura meta

Como complemento a la actividad anterior, el alumno toma turno en una mesa redonda de discusión con sus compañeros y profesor para hacer un comentario sobre por qué eligió cada una de las opciones. Después de cada opción, el profesor presenta la opción que pueda corresponder mejor con una reacción de un mexicano y el alumno expresa las emociones que le provoca conocer la respuesta o reacción del mexicano. Esta actividad se hace toda de manera oral.

3.5 La presentación de un proyecto de mexicanos, ¿cómo actúan?

Enseguida, en otra actividad, se muestra un video de un encuentro real entre dos mexicanas pidiendo apoyo a un grupo de angloparlantes para un proyecto de beneficencia pública.³⁸ El alumno ve un fragmento de video del caso real que también fue presentado en la unidad 2. Después, elige una de las cuatro posibles opciones sobre el significado de las acciones o comportamiento de las mexicanas durante su presentación y de la presentación de su asunto a tratar. El alumno pondrá en práctica su habilidad lectora. Para esta actividad se tiene como meta de aprendizaje sensibilizar a una forma de actuar en la presentación de un proyecto de mexicanos.

3.6 ¿Por qué actúan así?

En otra actividad para complementar la anterior, el alumno reflexiona sobre el video de la actividad anterior y sus elecciones. Luego responde a 3 preguntas en grupos de 3 o 4 personas. De esta manera pone en práctica su habilidad oral para alcanzar la meta de adquirir conciencia, dialogando, sobre una forma de presentar un proyecto de parte de mexicanos.

3.7 La presentación personal y del asunto a negociar, uso formal de la lengua

Como última actividad, el alumno demuestra su aprendizaje simulando una presentación personal de un asunto o negocio a tratar. Escoge una de dos situaciones de comunicación cara a cara en las que se busca una negociación: la venta de un producto y la presentación de un

³⁸ Video: *Caso real*. [en línea]: <https://drive.google.com/file/d/1wbhsXcUDoFVywBoLh9O3T2jcdnALYrde/view?usp=sharing> (última consulta el 2 de diciembre del 2017).

orfanato con necesidades especiales. Los alumnos desarrollan en pareja una presentación personal del asunto a negociar, ponen por escrito el borrador de lo que planean decir. De manera oral y sin leer su borrador, una persona hace la presentación personal de ambos y la otra la del asunto a negociar. Al final, comentan sobre los comportamientos diferentes que podría tener un mexicano en el mismo caso. Utilizan la manera formal de expresarse mediante el uso de la forma *usted*. La meta es la realización de una práctica dialógica para la presentación personal y del asunto a negociar usando la cortesía con maneras formales de hablar: la forma “de usted”.

Al final de la última actividad, el alumno hace una autoevaluación y evaluación de sus compañeros como parte del proceso de evaluación continua comunicativa propuesta.

Nos vemos a las 10

Unidad 3. El encuentro

El encuentro, patrones del comportamiento no esperados

Ya fijada la cita, en el encuentro, podemos encontrar patrones del comportamiento de las personas en la cultura meta no esperados. Entre lo esperado bajo nuestros propios patrones culturales y la realidad de otra cultura es difícil suponer lo que realmente vamos a encontrar, para eso hay que prepararnos.



3.1 Lee el texto de abajo, es un caso real de un fragmento de la carta a un amigo. (Puedes encontrar la carta completa en el anexo, (ver anexos). Se trata de una carta que describe algunos incidentes durante un encuentro cara a cara de un estadounidense de la tercera edad que tiene por objetivo personal conseguir la naturalización mexicana. Elige para cada afirmación una de las cuatro posibles opciones sobre el significado de las acciones, comportamiento o palabras del mexicano. Al final, compara con algún compañero e intercambien de manera oral las razones que tuvieron para su elección.

OK, so here's what I remember...
Even though my appointment was set for 11 with Omar, I was called at 11 by Itzell.
As we walked to her office, Omar was in the corridor and we shook hands, he asked ¿Como esta?, to which I said "Como Santa Elena, cada dia mas buena." At that time, the whole tone of the interview changed to a more friendly vibe. The other lady was there too when I said this. Both ladies giggled.
There was another lady, not introduced to me, who joined in Itzell's office. Omar was not there in her office.

The other lady appeared to be the "certifier" of ability to speak Spanish. She stood the whole time she was there. Itzell had a "Constancia" on her desk that she filled out. I do not know what all she wrote on it.
The other lady did all of the talking at this point... all in Spanish. Several times I had to ask her to repeat it. She did so patiently.

Caso 1:

La reunión fue a las 11:40 con Itzel aunque la cita era para las 11 con Omar. Omar saludó al extranjero en el pasillo.

Itzel recibió al extranjero a las 11:40 porque...

- 1) de último momento Omar le pidió recibirlo.
- 2) no quería trabajar la cita de Omar.
- 3) los mexicanos siempre son impuntuales.
- 4) atendió otras prioridades y no prestó atención a la hora.

Caso 2:

La otra mujer, no Itzel, estuvo de pie todo el tiempo que estuvieron en la oficina de Itzel. Itzel llenó los documentos, la otra mujer hizo las preguntas, todo en español, al extranjero repitiendo cuando era necesario.

La otra mujer...

- 1) está por dejar la oficina de Itzel.
- 2) está supervisando a Itzel.
- 3) parece que tiene otros pendientes por hacer.
- 4) es ayudante de Itzel y no tiene asiento ahí.

¿Comportamiento monocrónico o policrónico?

Hay patrones del comportamiento de las personas relacionados con el manejo de actividades y del tiempo.

Los mexicanos pueden identificarse mayormente con el policronismo que significa que la persona realiza varias actividades simultáneamente, restando importancia en aspectos como el cumplimiento de un programa en el tiempo acordado y dando mayor importancia a las relaciones personales y a enfocarse en prioridades, mientras que el monocrónico hace una actividad a la vez y da importancia al cumplimiento de compromisos agendados.



3.2 Lee la información sobre los conceptos de monocronismo y policronismo³⁹ del cuadro anterior, vuelve a leer el fragmento de la carta de la actividad pasada y las cuatro posibles opciones sobre el significado de las acciones, comportamiento o palabras del mexicano. En parejas, intercambien sus comentarios sobre lo siguiente:

- ¿Qué opciones elegirías de acuerdo con el comportamiento del mexicano?
- Si hay algún cambio, ¿cómo lo explicarías?
- ¿Con cuál de los conceptos te identificas más?
- ¿Qué otros ejemplos de comportamientos puedes dar para cada concepto?

³⁹ “la interpretación que conllevan ciertas conductas relacionadas con el tiempo, pueden ocasionar graves conflictos entre personas que provengan de referentes culturales diversos en cuanto al tiempo monocrónico – policrónico. Por ejemplo, llegar 10 minutos tarde a una reunión puede ser interpretada como una falta de respeto o un simple retraso, en función de la orientación cultural y del contexto”, en Vilá Baños, R. (2005), p. 119.

El encuentro, ¿fue como esperaba?

Hay estereotipos que no siempre nos ayudan a interpretar los hechos. ¿Qué podemos encontrar en un primer encuentro?



3.3 Lee los siguientes casos de interacciones basadas en hechos reales donde un estadounidense pide o tiene una cita con un mexicano. Elige para cada descripción una de las cuatro posibles opciones sobre el significado de las acciones, comportamiento o palabras del mexicano.

Caso 1:

El estadounidense de una asociación no lucrativa inicia la conversación con un directivo de la administración pública para pedirle una cita para presentar un proyecto. El directivo le dice que para el día deseado ya tiene otra junta casi llegando a su trabajo, pero ofrece atenderlo como a las 12 o 13 p.m. El estadounidense expone que prefiere la junta más temprano, a las 11 a.m. o más tarde, a las 3 p.m., pero el directivo de la administración pública no accede a esta petición.

El directivo de la administración pública...

- 1) inicia su trabajo algo tarde, a las 10 a.m.
- 2) tiene otra reunión a las 3 p.m.
- 3) no almuerza a las 12 o 1 p.m.
- 4) evita atenderlo.

Caso 2:

Una mexicana ofreció una reunión en su casa a varios vecinos con la finalidad de presentar un producto natural y orgánico que elabora de manera artesanal para el cuidado de la salud. La cita es a las 5 p.m. Cuando llega la invitada junto con otra vecina, ambas estadounidenses llegan a la casa de la vecina a las 5 con 8 minutos, las recibe un trabajador y les dice que la señora de la casa se está bañando, que si gustan pueden pasar a la sala a esperar. Todo se ve con poca luz. Pasa cerca de una hora y no hay indicios de que se esté esperando a un grupo de personas por lo que se empiezan a preocupar.

La mexicana...

- 1) había puesto la cita para otra hora o día.
- 2) no les avisó que la reunión se canceló.
- 3) es muy impuntual tratándose de una reunión en su casa.
- 4) pasó a los demás al jardín y ya inició la reunión.

Caso 3:

El estadounidense de una asociación civil registrada en México marca de manera electrónica una cita con un asesor de Hacienda y Crédito Público. La cita es a las 11 a. m. Al estadounidense, con algunos años de residencia en México y algo de experiencia en las costumbres mexicanas, se le dificulta estacionar el auto y entra a su cita corriendo 5 minutos tarde. Pasa por un lado de todos los de una fila muy larga y que además le hacen gestos y señas apuntando hacia atrás. La persona que atiende más adelante le dice que perdió su cita. El estadounidense le contesta que solo pasaron 5 minutos pero solo le responden que debe ir a una computadora y poner una nueva cita para otro día.

El mexicano dio esta respuesta porque...

- 1) se trata de un estadounidense y lo discriminó.
- 2) el estadounidense no se formó en la fila hasta atrás.
- 3) el sistema electrónico de citas es muy estricto.
- 4) las personas de la fila provocaron esa respuesta.



3.4 Toma tu turno en una mesa redonda de discusión con tus compañeros y profesor para hacer un comentario sobre por qué elegiste o no cada una de las opciones, las cuales va a ir abordando el profesor sobre cada caso. Expresen, para cada caso, las emociones que les provoca la opción que realmente corresponde a la respuesta del mexicano según su profesor.



3.5 Ve un fragmento del video del caso presentado en la unidad 2 (min 0:00 – 2:54), [ver aquí](#). Elige una de las cuatro posibles opciones sobre el significado de las acciones o comportamiento de las mexicanas.

Las mexicanas sabían que la reunión de los extranjeros duraba de 10 a.m. a 12 p.m. Llegaron tarde porque...

- 1) querían llegar al final de la reunión de los extranjeros.
- 2) había mucho tráfico en la ciudad.
- 3) es costumbre llegar tarde.
- 4) pensaron que los extranjeros podrían atender otros temas mientras.

La mexicana propone varias cosas como ayuda porque...

- 1) no tiene claro sus objetivos.
- 2) habla con rodeos para pedir la ayuda.
- 3) quisiera más que solo ayuda económica.
- 4) no quiere destacar su interés en la ayuda económica.

La mexicana tarda mucho en presentar a detalle su proyecto porque...

- 1) quiere que conozcan todo el esfuerzo realizado.
- 2) necesita ayuda específica en cada etapa.
- 3) tiene como prioridad darse a conocer.
- 4) no le importa el tiempo de los demás.



3.6 Reflexiona sobre el video de la actividad anterior y tus elecciones, y responde a las siguientes preguntas en grupos de 3 o 4 personas:

- ¿Cuáles fueron tus elecciones y por qué?
- ¿Qué comportamientos son diferentes a lo que verías en tu cultura?
- ¿Qué explicación puedes dar a su comportamiento?

Presentación personal y asunto para negociar

El hablar de un “negocio” entre adultos requiere de una manera formal de hablar, se usa la forma “usted” y se escoge un vocabulario menos coloquial.

~~Quiero presentarte un proyecto.~~ Si me permite, quiero presentarle un proyecto.



3.7 Escoge una de las 2 situaciones de comunicación cara a cara en las que se busca una negociación. Desarrolla en pareja una presentación personal y del asunto a negociar; pongan por escrito el borrador de lo que planean decir. De manera oral y sin leer su borrador, una persona va a hacer la presentación personal de ambos y el otro la del asunto a negociar. Al final, van a comentar sobre los comportamientos diferentes que podría tener un mexicano en el mismo caso. Utilicen la manera formal de expresarse.

Situación 1

Se desea presentar sus servicios como experto en construcción de espacios exteriores.

Situación 2

Se desea dar a conocer un orfanato que tiene necesidades especiales.



Al final de cada participación deberás evaluar la participación de los compañeros. Cuando todos hayan participado completa tu autoevaluación. Ver en anexos, los formatos de autoevaluación y evaluación a compañeros.

UNIDAD 4. Intercambio de propuestas y discusión

Le propongo...

Las cápsulas culturales

Las “Cápsulas culturales”⁴⁰ es la estrategia utilizada para esta unidad. Las cápsulas es una manera de presentar aspectos de la cultura meta, de conocerlos y dar una explicación a ellos por medio de comparaciones con la cultura propia; en este caso, el alumno se concientiza de las similitudes y diferencias entre su cultura y la ajena sobre el aspecto de la contextualización en la comunicación⁴¹ que clasifica a las culturas en alto y bajo contexto, es decir, las que se apegan al contexto para hacer alguna interpretación y las que se basan más en lo expresado por el lenguaje para su interpretación. El aspecto de la contextualización en la comunicación ayuda en la cuarta fase de la negociación relacionada, entendiendo las diferentes formas en las que se puede llevar a cabo un intercambio de propuestas y su discusión. El alumno, por medio de capsulas culturales, distingue ambos tipos de cultura, se identifica con las características de alguna y distingue la forma de actuar de las personas de la cultura ajena durante una propuesta. El mismo alumno es quien determina si su comportamiento en algún momento corresponde a una cultura de alto o bajo contexto, además descubre la forma de

⁴⁰ “Son breves descripciones de algún aspecto de la cultura meta, seguida por información contrastada de la cultura de la lengua materna de los estudiantes”, en Sabine Pflieger y Rubén Garcíadiego (2008). Especialización en Enseñanza de Español como lengua Extranjera, módulo “Propuestas didácticas I”. [En línea:] http://132.248.130.114/especializacion/pluginfile.php/2794/mod_resource/content/6/EstIntercult-u3.pdf (última consulta 01 de diciembre del 2017)

⁴¹ “las culturas de alto contexto desarrollan muy poco contenido verbal explícito, cobrando una gran importancia los aspectos no verbales de la comunicación. En cambio, las culturas de bajo contexto, vuelcan la gran masa de comunicación en el lenguaje verbal, dando una gran importancia a la lógica y el razonamiento verbal que se realiza”, en Vilá Baños, R. (2005),p..117-118.

actuar del “otro” al ver material real⁴² y analiza en qué momento el comportamiento del mexicano cae en una clasificación u otra.

⁴² Video: *Caso real*. [en línea]:

<https://drive.google.com/file/d/1wbhsXcUDoFVywBoLh9O3T2jcdnALYrde/view?usp=sharing> (última consulta el 2 de diciembre del 2017).

Le propongo...

UNIDAD 4. Intercambio de propuestas y discusión

Tiempo total: 2hrs

OBJETIVO DE LA UNIDAD:			HABILIDADES:		
<ul style="list-style-type: none"> – Reflexionar de manera comparada sobre el propio comportamiento cultural y el ajeno con base en la contextualización que hacen en la comunicación, para proponer o sugerir y su correspondiente aprobación o desaprobación o falta de certeza. 			<ul style="list-style-type: none"> – Lectora – Escrita – Auditiva – Oral 		
OBJETIVO LINGÜÍSTICO Y FUNCIONAL:		ESTRATEGIA DE CORTESÍA:	ESTRATEGIA DIDÁCTICA GUIADA:		
Uso del presente del subjuntivo para proponer o sugerir y su correspondiente aprobación o desaprobación o falta de certeza.		Uso de construcciones impersonales con “se” como estrategia de cortesía en las propuestas.	Cápsulas culturales		
Actividad	Meta de aprendizaje	Descripción	Habilidad	Material	Tiempo
4.1 Distinción entre bajo y alto contexto	Sensibilizarse hacia las diferencias culturales en cuanto a la contextualización en la comunicación.	El alumno revisa un video comparativo: “Países con cultura de alto contexto versus bajo contexto”. En parejas, completan un cuadro sinóptico con las características de cada clasificación agregando ejemplos.	Auditiva, oral y escrita	Video	20 min
4.2 La contextualización en la comunicación	Identificarse con un estilo de comunicación, de alto o de bajo contexto.	El alumno revisa un cuadro sinóptico con características de las culturas de alto o de bajo contexto. En un grupo pequeño, toma turno para leer cada característica de forma comparada, el	Lectora y oral	Imagen comparativa	20 min

		alumno expresa de forma oral con cuál se identifica y por qué, además de mencionar las ventajas que encuentre de cada una.			
4.3 ¿Los mexicanos son de alto o bajo contexto?	Reflexionar y tomar conciencia sobre la forma de comunicarse de los mexicanos caracterizados mayormente como de alto contexto.	El alumno revisa el video completo del caso real presentado en unidades anteriores. En parejas, dialoga para revisar cada característica del cuadro sinóptico de la actividad anterior e identifica cuál o cuáles se muestran en el video, tanto de parte de las mexicanas como de los angloparlantes. Las escriben en el cuadro sinóptico y las comparten con el grupo.	Auditiva, oral y escrita	<u>Video.</u> Caso real.	20 min
4.4 La cortesía, construcciones impersonales con “se”	Elaborar construcciones impersonales con “se” como estrategia de cortesía en propuestas.	Sobre el caso de la actividad anterior, el alumno hace una lista de las propuestas que se podrían haber hecho por parte de la mexicana, usando construcciones impersonales como estrategia de cortesía.	Escrita		20 min
4.5 A favor o en contra, con presente del subjuntivo	Elaborar oraciones en presente del subjuntivo para proponer y sugerir, aprobar o desaprobar una propuesta.	El alumno trabaja en parejas y elabora 5 oraciones en presente del subjuntivo para proponer o sugerir y su correspondiente aprobación o desaprobación o falta de certeza sobre el tema del video de la actividad 4.3.	Oral y escrita		20 min
4.6	Realizar una práctica cara a	El alumno demuestra su aprendizaje	Oral	Formatos de	20 min

<p>Intercambio de propuestas y contrapropuestas cara a cara</p>	<p>cara en un intercambio de propuestas y contrapropuestas, haciendo uso de construcciones en presente del subjuntivo y construcciones impersonales.</p>	<p>simulando un intercambio de propuestas y contrapropuestas, hace uso de construcciones en presente del subjuntivo y construcciones impersonales. Para esta actividad, en parejas, planean sus propuestas y la presentan a otra pareja que no conoce el tema pero que va a realizar sus contrapropuestas, va a aprobar o desaprobar cada propuesta.</p>		<p>autoevaluación y evaluación</p>	
---	--	--	--	------------------------------------	--

Descripción de las actividades

Esta es la cuarta fase de la comunicación cara a cara, consiste en lograr un intercambio de propuestas y discusión, es el momento de aprobar o desaprobar o mostrar falta de certeza sobre el tema tratado.

4.1 Distinción entre bajo y alto contexto

El alumno inicia sensibilizándose sobre las diferencias culturales en la contextualización de la comunicación, esto lo hace comparando información sobre las características de países de bajo contexto y los considerados de alto contexto. Para esto, el alumno ve un video llamado “Países con cultura de alto contexto versus bajo contexto” y, en parejas, completa por escrito un cuadro sinóptico con las características de cada clasificación y mencionando ejemplos. En esta actividad el alumno va a tener una práctica de sus habilidades auditiva, oral y escrita.

4.2 La contextualización en la comunicación

Para que el alumno se identifique con alguno de los dos estilos de comunicación, el de alto o bajo contexto, y se conozca a sí mismo, lee un cuadro sinóptico con las características de cada estilo. En un grupo pequeño, toma turno para leer cada característica que se muestra de forma comparada entre alto o bajo contexto, después expresa de forma oral con cuál se identifica y la razón de ello. Además, menciona las ventajas que encuentra en cada uno.

4.3 ¿Los mexicanos son de alto o bajo contexto?

Como meta de aprendizaje, la siguiente actividad busca llevar al alumno a reflexionar y tomar conciencia al alumno sobre la forma de comunicarse entre los mexicanos, categorizados

mayormente como de alto contexto. El alumno revisa un video de un caso real con el que se ha trabajado en unidades pasadas, el video trata sobre la petición de apoyo para un programa en bibliotecas, con ello el alumno practica su habilidad auditiva. Luego, en parejas, dialogan para revisar cada característica del cuadro sinóptico e identifican si el comportamiento de los participantes refleja alguna de estas características, escribiendo en un cuadro sinóptico lo encontrado para compartirlo posteriormente con el grupo.

4.4 La cortesía, construcciones impersonales con “se”

Con el objetivo de que el alumno elabore construcciones impersonales con “se” como estrategia de cortesía en las propuestas,⁴³ el alumno escribe una lista de las propuestas que se podrían haber hecho por parte de la mexicana del caso de la actividad anterior, usando construcciones impersonales.

4.5 A favor o en contra, con presente del subjuntivo

En seguida, como meta de aprendizaje, el alumno elabora cinco oraciones en presente del subjuntivo para proponer o sugerir, y su correspondiente aprobación o desaprobación o falta de certeza sobre el tema del video trabajado anteriormente. Practica su habilidad oral con una pareja para hacer las oraciones y las presenta por escrito.

⁴³ En las construcciones impersonales con “se” el sujeto se encuentra indeterminado. “al no expresar la referencia al agente-destinatario, presentan la obligación de una manera más distanciada y con menor compromiso del emisor”, en Dina Bravo (2005), p.206-207.

4.6 Intercambio de propuestas y contrapropuestas cara a cara

Como última actividad, el alumno, en parejas, demuestra su aprendizaje de la unidad simulando un caso donde se dé el intercambio de propuestas y contrapropuestas. Para esto hace uso de construcciones en presente del subjuntivo e impersonales. La idea es que se preparen en parejas para presentar una serie de propuestas a otra pareja que no sabe del tema pero que al conocer las propuestas van a aprobar o desaprobar cada una. Al término, continúa la participación de otra pareja presentando sus propuestas a otro par de alumnos.

Al final de la última actividad, el alumno hace una evaluación de sus compañeros como parte del proceso de evaluación continua comunicativa propuesta, así como su autoevaluación. Ver en anexos, los formatos de autoevaluación y evaluación.

Le propongo...

Unidad 4. Intercambio de propuestas y discusión

La contextualización en la comunicación

Una persona de bajo contexto basa su comunicación en el lenguaje verbal y menos en el contexto que conforma la comunicación, en este caso, se separa el tema de la persona. Un problema con el asunto a tratar no se vuelve un asunto personal.



4.1 Ve el siguiente video, ver [aquí](#), luego trabaja en parejas para completar el cuadro sinóptico con características de cada cultura, de alto contexto o de bajo contexto agregando ejemplos de cada una.

Características	
Culturas de alto contexto	Culturas de bajo contexto



4.2 Revisa el siguiente cuadro sinóptico con características de las culturas de alto o de bajo contexto. En un grupo pequeño, toma turno para leer cada característica de forma comparada, alto contexto y bajo contexto, expresa oralmente con cuál te identificas y por qué. Al final, menciona las ventajas que encuentres en cada una.

Alto y bajo contexto, aplicaciones específicas para la comunicación⁴⁴

Alto contexto	Bajo contexto
Tienden a no separar a la persona del tema: si atacas las ideas se asume que estás atacando a la persona, aunque se trate de una pequeña confrontación.	Favorece la separación entre el tema y la persona, incluso a expensas de las relaciones entre las personas que interactúan.
Se acostumbra a vivir con más ambigüedades. Necesitan la información, pero pueden procesarla con ciertas incertidumbres. A menudo se utiliza el silencio como estrategia.	Usualmente no es de su agrado aquello que no es fácil de entender. Se evitan ciertas incertidumbres, preguntando directamente.
Se utilizan estilos indirectos de comunicación. Se tiende a tener muy presente la armonía del grupo, y la comunicación indirecta es la mejor forma. Con esta motivación, se utilizan estrategias de cooperación y participación.	Utilizan un estilo muy directo de comunicación: absorben grandes cantidades de información y dirigen la comunicación.
Se tiende hacia una negociación que implica sentimientos e intuición.	Se tiende hacia la negociación lineal lógica, donde el análisis es esencial.
En la búsqueda de información se enfatizan factores sociales, ya que el objetivo es conocer su lealtad, confianza y respeto al grupo.	En la búsqueda de información se enfatizan los aspectos individuales y personales, ya que las intenciones son conocer más sobre esa persona.

⁴⁴ Aplicaciones concretas del alto y bajo contexto en la comunicación de Ting-Toomey, 1999, en Vilá Baños, R. (2005), p.119.



4.3 Revisa el video de un caso real presentado en unidades anteriores, sobre la petición de apoyo para un programa en las bibliotecas. En parejas, identifiquen dando argumentos, cuál o cuáles características del cuadro sinóptico de la actividad anterior se pueden apreciar en el video, tanto de las mexicanas como de las angloparlantes, las escriben en el cuadro sinóptico y las comparten con el grupo.

Características del caso presentado	
De alto contexto	De bajo contexto

La cortesía y las construcciones oracionales impersonales con “se”

Entre las culturas de alto contexto, se tiende a utilizar estilos indirectos en la comunicación. Las construcciones impersonales se perciben como más indirectas, e incluso de mayor cortesía, ya que se atenúa la imposición en el destinatario.

Ejemplos:

Se trabaja con niños de 4 a 14 años.

Para una mejor salud **se** necesita una mejor alimentación.

Se requiere seguir ofreciendo un servicio gratuito.



4.4 Del caso real presentado en la actividad anterior, ¿cómo podría haber hecho la mexicana sus propuestas usando construcciones impersonales con “se”?

Lista de estas propuestas

Proponer, sugerir, aprobar o desaprobar y demostrar falta de certeza o evidencia

Para proponer o sugerir, aprobar o desaprobar y demostrar falta de certeza o evidencia sobre una propuesta, es posible hacerlo haciendo uso del tiempo presente del subjuntivo.

Tiempo presente del modo subjuntivo

- Proponemos que hagamos una mejora a los servicios de limpieza.
- Sugiero que inicie a las 8:30 a.m.
- Estoy de acuerdo en que entreguemos las despensas el sábado.
- Desapruebo que tengan que trabajar horas extras.
- No estoy de acuerdo en que compren a ese proveedor.
- No sé si sea posible que inicie la próxima semana.



4.5 En parejas, elaboren 5 oraciones en presente del subjuntivo, para proponer o sugerir, y su correspondiente aprobación o desaprobar o falta de certeza sobre el tema del video de la actividad 4.3.



4.6 En parejas, presenten un caso de comunicación cara a cara donde simulen un intercambio de propuestas y contrapropuestas. Hagan uso de construcciones en presente del subjuntivo y construcciones impersonales.



Al final de cada participación de tus compañeros deberás evaluar la participación de cada uno. Cuando todos hayan participado completa tu autoevaluación. Ver en anexos, los formatos de autoevaluación y evaluación a compañeros.

UNIDAD 5. El cierre

De acuerdo con usted

El incidente crítico

La estrategia didáctica guiada de “Incidente crítico” ofrece una descripción⁴⁵ al alumno sobre un caso en el que él toma una decisión de cómo actuar. Tiene la oportunidad de discutir sobre los porqués de sus decisiones para después comparar con lo que posiblemente haría una persona de la cultura meta. Al tratarse de la última unidad y última fase de la negociación, el estudiante está en condiciones de discutir sus decisiones y las decisiones tomadas por sus compañeros, basándose en lo aprendido en las unidades anteriores sobre la cultura meta. La estrategia “Incidente crítico” no dicta la forma de actuar que tiene que llevar a cabo el alumno de acuerdo con algún modelo de la persona de la cultura meta. Abre un espacio para que el alumno se exprese y actúe de la forma con la que más se identifica, pero además da tiempo para una reflexión sobre esta forma de actuar y la forma de actuar de una persona de la cultura meta.

⁴⁵ “[...] el incidente crítico son descripciones de incidentes o situaciones que pueden pasarle a cualquier persona y que demandan que un participante en la interacción tome una decisión “, en Sabine Pflieger y Rubén Garcíadiego (2008). Especialización en Enseñanza de Español como lengua Extranjera, módulo “Propuestas didácticas I”. [En línea:] http://132.248.130.114/especializacion/pluginfile.php/2794/mod_resource/content/6/EstIntercult-u3.pdf (última consulta 01 de noviembre del 2017)

De acuerdo con usted
UNIDAD 5. El cierre

Tiempo total: 2hrs

OBJETIVO DE LA UNIDAD:		HABILIDADES:			
<ul style="list-style-type: none"> – Cerrar satisfactoriamente la comunicación cara a cara después de llevar a cabo todas las fases de la negociación, considerando las diferencias culturales de un caso en el que el alumno decide qué hacer. 		<ul style="list-style-type: none"> – Oral – Lectora 			
OBJETIVO LINGÜÍSTICO Y FUNCIONAL:	ESTRATEGIA DE CORTESÍA:	ESTRATEGIA DIDÁCTICA GUIADA:			
Uso del presente del subjuntivo para dar una opinión de valor al cierre del encuentro.	El uso formal “de usted” y construcciones indirectas.	Incidente crítico			
Actividad	Meta de aprendizaje	Descripción	Habilidad	Material	Tiempo
5.1 Disonancias culturales para la resolución de problemas cara a cara	Concientizarse sobre las disonancias culturales en un encuentro cara a cara.	El alumno, en parejas, lee y elige entre tres casos el que quiere resolver. El alumno contesta algunas preguntas de forma oral sobre el caso elegido.	Oral y lectora		10 min
5.2 Agendando una cita cara a cara	Establecer contacto para agendar la cita, de forma dialógica.	El alumno, trabaja en parejas, toma una decisión de qué hacer sobre lo que se le cuestiona para establecer contacto y agendar la cita. Simula el incidente mostrando la forma en cómo lo resolvería. Al final explica por qué decidió resolver de esa manera.	Oral		15 min

<p>5.3 ¿Y quiénes somos?, diferencias en los objetivos</p>	<p>Definir los objetivos del negocio o asunto a tratar considerando las diferencias culturales de la contraparte.</p>	<p>El alumno trabaja en parejas, puede ser la misma pareja que en actividades pasadas. Sobre la descripción del incidente del caso elegido, se le pide definir los objetivos del asunto a tratar. La pareja dice sus objetivos de forma oral a cualquier otra pareja del grupo a manera de intercambio. Cada pareja comenta al grupo qué aspecto de la cultura mexicana se refleja en la elección de los objetivos presentados por sus compañeros. Si lo hay o de qué otra forma los hubieran presentado ellos.</p>	<p>Oral</p>		<p>20 min</p>
<p>5.4 Mi negocio, usando el presente del subjuntivo en su opinión de valor</p>	<p>Lograr realizar una presentación personal y del negocio o asunto a tratar usando el presente del subjuntivo en su opinión de valor sobre su negocio.</p>	<p>En parejas, de preferencia con la misma persona que en la actividad anterior, preparan por escrito la presentación personal y de su negocio o asunto a tratar. Agregan su opinión de valor sobre su negocio usando el presente del subjuntivo.</p>	<p>Oral y escrita</p>		<p>20 min</p>
<p>5.5 Acuerdos y desacuerdos, usando el presente del subjuntivo</p>	<p>Lograr un intercambio de propuestas y discutir las, aprobando y desaprobando.</p>	<p>Van a iniciar un intercambio de propuestas. En parejas, el alumno realiza oralmente, ante el grupo, la presentación personal y de negocio que prepararon en la actividad anterior. Presenta sus propuestas y responde a</p>	<p>Auditiva y oral</p>		<p>20 min</p>

		las preguntas, comentarios de aprobación y desaprobación de sus compañeros de grupo. Va a usar el presente del subjuntivo para proponer y sugerir, expresar su aprobación y desaprobación o falta de certeza.			
5.6 El agradecimiento y sus diferencias culturales	Agradecer el trabajo realizado a su interlocutor mexicano.	El alumno trabaja en parejas, puede ser la misma que en actividades anteriores. Lee una carta de agradecimiento en inglés y redacta una similar en español, decidiendo qué cambios y adecuaciones hacer considerando al interlocutor mexicano. Luego lee la carta en español que haría un mexicano y comenta con su pareja sus observaciones sobre las diferencias culturales encontradas.	Lectora, oral y escrita	Texto con carta de agradecimiento	20 min
5.7 ¿En qué quedamos?, el cierre del encuentro	Cerrar satisfactoriamente el encuentro cara a cara.	El alumno, en parejas, expone oralmente su cierre del encuentro sobre el caso elegido en la primera actividad.	Oral	Formatos de autoevaluación y evaluación	15 min

Descripción de las actividades

La quinta fase de la negociación consiste en tener un cierre positivo del encuentro cara a cara, sin importar que hasta ese momento se haya llegado a un acuerdo o no, pues de cualquier manera se puede tener otra oportunidad de tener otro encuentro para continuar o replantear la negociación.

En esta segunda unidad se utiliza la estrategia didáctica guiada llamada “Incidentes críticos” que permite al alumno decidir sobre su manera de actuar o responder en cada una de las fases de negociación que se han trabajado en las unidades anteriores hasta llegar al cierre del encuentro.

5.1 Disonancias culturales para la resolución de problemas cara a cara

Primeramente, el alumno, en parejas, va a elegir entre tres casos reales: uno sobre la petición de ayuda para la compra de mobiliario e insumos para un restaurante nuevo en México, otro caso sobre un profesionista retirado que ofrece sus servicios a sus vecinos en México y otro más sobre una asociación no lucrativa que ofrece servicios médicos gratuitos en México y necesita de voluntarios y donativos. Al terminar de elegir, el alumno deberá responder algunas preguntas, con esta actividad se concientiza sobre las disonancias culturales que puede encontrar en un encuentro cara a cara para el caso elegido mientras practica sus habilidades lectoras y orales con su compañero.

5.2 Agendando una cita cara a cara

Sobre el caso elegido, en parejas, el alumno decide cómo establecer contacto y agendar la cita, simula cómo lo haría. Al final, habla de las causas de su elección para la resolución de su

problema. La meta de aprendizaje de esta actividad es la realización de la toma de contacto de manera oral y dialógica para agendar una cita.

5.3 ¿Y quiénes somos?, diferencias en los objetivos

El alumno trabaja en parejas para definir los objetivos del negocio o asunto a tratar, considerando las diferencias culturales de la contraparte. Cada pareja dice sus objetivos de forma oral a cualquier otro par del grupo, a manera de intercambio. Cada pareja comenta al grupo qué aspecto de la cultura mexicana se refleja en la elección de los objetivos presentados por sus compañeros –si lo hay– o de qué otra forma los hubieran presentado ellos.

5.4 Mi negocio, usando el presente del subjuntivo en su opinión de valor

Para la siguiente actividad, el alumno tiene como meta preparar por escrito su presentación personal y de su negocio, lo va a hacer trabajando en parejas y usando el presente del subjuntivo para dar su opinión de valor sobre su negocio. El alumno tiene la oportunidad de hablar en español con su pareja y de practicar su habilidad escrita.

5.5 Acuerdos y desacuerdos, usando el presente del subjuntivo

El siguiente objetivo es lograr un intercambio de propuestas y discutir las, aprobando y desaprobando. Para ello, el alumno va a trabajar en parejas, va a presentar ante el grupo la presentación personal y de negocio que prepararon en la actividad anterior. Presentan sus propuestas y responden a las preguntas, comentarios de aprobación y desaprobación de sus compañeros de grupo. Van a usar el presente del subjuntivo en tareas de comunicación

específicas como proponer y sugerir, expresar su aprobación y desaprobación o falta de certeza.

5.6 El agradecimiento y sus diferencias culturales

También en parejas, el alumno lee una carta de agradecimiento en inglés y redacta una similar en español decidiendo qué cambios y adecuaciones hacer considerando a un interlocutor mexicano. Luego lee la carta en español que haría un mexicano y comenta sus observaciones sobre las diferencias culturales encontradas, esta actividad tiene como meta agradecer el trabajo realizado a su interlocutor mexicano.

5.7 ¿En qué quedamos?, el cierre del encuentro

Como última actividad de esta unidad, el alumno, en parejas, realiza oralmente su cierre del encuentro sobre el caso elegido al inicio de la unidad. El alumno tiene como objetivo cerrar satisfactoriamente el encuentro cara a cara, sea cual sea el resultado de su negociación hasta el momento agradeciendo el encuentro con el uso formal de la lengua.

Con esta última actividad, el alumno demuestra su aprendizaje de la unidad por lo que al final, como parte de un proceso de evaluación continua comunicativa, hace una autoevaluación y una evaluación de sus compañeros de grupo de acuerdo con el documento anexo (ver anexos), para evaluación.

De acuerdo con usted

Unidad 5. El cierre



5.1 En parejas, lee y elige uno de tres casos reales, con él vas a trabajar las siguientes actividades para desarrollar las 5 fases de la negociación cara a cara. En esta actividad, habla sobre el caso elegido contestando las siguientes preguntas:

- 1) ¿Qué te interesa de este caso?
- 2) ¿Cómo te podría ser útil?
- 3) ¿Te ha ocurrido algo similar?
- 4) ¿Qué problemas has tenido en una situación similar o crees que podrías tener?
- 5) De manera general ¿Cómo podrías resolver ese problema?

Caso 1

Quieres poner un restaurante en México y decides hablar con un mexicano para que te ayude con las compras de mobiliario e insumos en México.

Caso 2

Eres ingeniero electricista retirado residente en México, pero tienes mucha experiencia y quieres ofrecer tus servicios a tus vecinos en México.

Caso 3

Tienes una asociación no lucrativa que ofrece servicios médicos gratuitos en México, necesitas hablar con grupos de mexicanos para que participen como voluntarios en diferentes labores médicas o administrativas e incluso si pueden ofrecer donativos.



5.2 En cuanto al caso elegido, toma una decisión de qué hacer sobre lo que se te cuestiona para hacer contacto y agendar una cita. Presenta tu decisión simulando el incidente y cómo lo resolverías. Al final, explica por qué decidieron resolver de esa manera.

¿Con quién hablarías para agendar la cita? ¿Qué hora y día sugerirías para la cita? ¿Cómo saludarías a esa persona?



5.3 En parejas, de ser posible, con la misma pareja con la que trabajaste en actividades pasadas, sobre el caso elegido, define los objetivos del asunto a tratar. Intercambien oralmente sus objetivos con cualquier otra pareja del grupo. Al término, cada pareja comenta al grupo qué aspecto de la cultura mexicana se refleja en los objetivos presentados por sus compañeros, o de qué otra forma los hubieran presentado.



5.4 En parejas, preparan por escrito la presentación personal y del negocio o asunto a tratar, agregando una opinión de valor sobre el mismo, usando el presente del subjuntivo.



5.5 Van a iniciar un intercambio de propuestas. En parejas, realicen oralmente, ante el grupo, la presentación personal y de negocio que prepararon en la actividad anterior. Presenten sus propuestas y respondan a las preguntas, comentarios de aprobación y desaprobación de sus compañeros de grupo. Van a usar el presente del subjuntivo para proponer y sugerir, expresar su aprobación y desaprobación o falta de certeza.



5.6 En parejas, lee la carta de agradecimiento en inglés de otro caso real distinto al que estás trabajando. Haz una carta similar ahora en español, decide qué cambios y adecuaciones harías considerando a un interlocutor mexicano. Luego lee la carta en español que realmente haría un mexicano, comenta con tu pareja sobre las diferencias culturales encontradas.

Carta de agradecimiento en inglés.

Welcome everyone

We are so excited at this opportunity to improve our new library with tonight's event. We could not do it without your support. So... Thank You!

In particular we want to thank Michael and Silvia McMillan for bringing their daughter, Mary, to us. It was their idea to make part of her visit a benefit concert to support a local charity. And we are honored to be the beneficiary of their generosity. [Michael and Silvia, please stand.]

Now, please take this moment to totally silence your cell phones.

It is my honor to introduce to you distinguished pianist, Mary McMillan.

Carta en español (Leer después de hacer su propia carta)

Bienvenidos a todos

Estamos muy emocionados esta noche por tener la oportunidad de mejorar nuestra nueva biblioteca en beneficio de nuestra comunidad, lo cual no sería posible sin su apoyo, por lo que les estamos muy agradecidos. Agradecemos especialmente al señor Michael y su esposa, la señora Silvia McMillan, por invitar a su hija Mary a tocar el piano para nosotros. De ellos fue la idea de hacer, como parte de su visita a esta

ciudad, un concierto para recaudar fondos para una asociación sin fines de lucro. Para nosotros, como asociación no lucrativa que trabajamos a favor de la comunidad de esta ciudad, es un gran honor haber sido beneficiados por su generosidad.

Ahora, les agradeceremos si nos hacen el favor de apagar o silenciar sus celulares. Es un honor y un placer presentar a ustedes a tan renombrada pianista: Mary McMillan.



5.7 En parejas, presenten oralmente su cierre del encuentro sobre el mismo caso elegido en la primera actividad usando la cortesía para agradecer el encuentro con el uso formal de la lengua.



Al final de cada participación de tus compañeros, deberás evaluar la participación de cada uno en todas las actividades en las que hubo participación oral hacia el grupo. Cuando todos hayan participado completa tu autoevaluación. Ver en anexos, los formatos de autoevaluación y evaluación a compañeros.

Comentarios y conclusiones

El estudiante de español como lengua extranjera busca en el aprendizaje estar preparado para un uso mucho más amplio y asertivo de la lengua, para usarla eficazmente y tener mayores oportunidades. Por lo general, en niveles superiores del aprendizaje de una lengua, como es el caso de los alumnos para los que se dirige este trabajo, el alumno tiene un interés mayor en la interacción con gente hispano-hablante, ya conoce aspectos de la lengua y generalidades de la cultura de la lengua meta, aun así requiere poder reencontrarse con el otro en un intercambio más profundo de la comunicación.

El saber ser se vuelve fundamental en la enseñanza de lenguas extranjeras pues es la identidad del alumno la que se pone en juego en la comunicación intercultural. Llegar al dialogo intercultural implica conocerse y conocer al otro de manera que el encuentro sea cómodo y fructífero.

Con el enfoque en el diálogo intercultural propuesto en este material, el estudiante pone en práctica todas su habilidades lingüísticas y personales para, en el mismo diálogo, irse conociendo y conocer al otro. Este ejercicio permite al alumno alejarse de los prejuicios que regularmente se construyen y ponen práctica al enfrentarse con personas con costumbres, creencias, y valores distintos y que en consecuencia tienen una forma de actuar distinta. Esto ocurre cuando no se ha hecho un análisis y reflexión de los propios patrones de actuación. El alumno necesita del espacio-tiempo y los ejercicios pertinentes que le permitan comprender que todos estamos enculturados de manera distinta, lo que nos hace comportarnos de diferentes formas, según el grupo cultural o grupos en los que nos hemos desarrollado durante nuestra vida.

Los ejercicios mostrados en este trabajo no se centran en “el otro” sino en “nosotros”, en sensibilizar al alumno para que reflexione sobre las posibles causas del origen cultural de gran parte de su propio comportamiento. De esta manera se vuelve más sensible al comportamiento de otros y le da la posibilidad, si no de que le guste o prefiera estas otras formas de actuar, de aceptación de una manera en la que su propia forma de actuar no se ve comprometida. En el enfoque intercultural, el alumno no requiere ser asimilado por la cultura meta de estudio. En este enfoque, el alumno tiene la oportunidad de un intercambio para la creación conjunta y constante de una tercera cultura⁴⁶ en la que él y su interlocutor participan activa y colaborativamente.

Las actividades presentadas en este trabajo permiten al alumno dialogar con el otro, de mirar al otro y mirarse a sí mismo en la búsqueda de un equilibrio de poderes para sostener o intentar llegar al diálogo. En estas actividades no se dan fórmulas que el alumno deba seguir para lograr una mejor comunicación, no está todo dicho en cuanto a cómo debe comportarse, como tampoco las hay acerca de cómo exactamente va a actuar su interlocutor. Se entiende que cada cultura no se puede ver como monolítica⁴⁷ por lo que no serviría ofrecer un modelo único que describa la forma de actuar de una persona. Lo que se ofrece son actividades de trabajo en el salón de clase sustentadas en el uso de estrategias guiadas que buscan ayudar de manera didáctica a percibir, sensibilizarse y concientizarse sobre distintos aspectos culturales que

⁴⁶ “es un espacio común de comunicación que permite construir progresivamente una cultura nueva que englobe las culturas originales y que las armonice en un todo coherente” en Sabine Pflieger Y Rubén Garcíadiago (2008). Especialización en Enseñanza de Español como lengua Extranjera, módulo “Otros aspectos del entorno de la enseñanza de interculturalidad”. [En línea:] http://especializacion.cepe.unam.mx/moodle_cepe/file.php/454/CEPE_interculturalidad/index1.html (última consulta 01 de noviembre del 2017).

⁴⁷ “Así se estabiliza la propia identidad y se reconoce como diversa en sí y no monolítica”, en Pflieger, S. (2017, p.105).

pueden surgir en una negociación intercultural y la tendencia general de actuar de un grupo cultural u otro. Estos aspectos se analizan, se cuestionan y se dramatizan de manera dialógica, de esta manera al alumno se le brinda la oportunidad de tener experiencias frecuentes de situaciones en las que puede haber disonancias en la comunicación intercultural cara a cara, el alumno se vuelve más consciente de ello y toma mejores decisiones durante la interacción.

El material aquí presentado incluye documentos reales de casos en los que se enfrenta al menos una persona adulta de habla inglesa y un mexicano. Se llevan casos encontrados en contextos reales al aula para compartir con el alumno estas experiencias, para su análisis y reflexión. El alumno puede apreciar en el uso comunicativo y pragmático del español, distintas creencias, valores y actitudes tanto de los miembros de la cultura mexicana como de personas con las que comparte el inglés como lengua de origen de forma contextualizada e intercultural.⁴⁸ Además las actividades contemplan aspectos pragmáticos como la cortesía y aspectos de competencia lingüística como el uso del subjuntivo, de manera que el alumno ve el uso de la lengua de forma más holística abarcando varios aspectos.

Con el elemento de interculturalidad en el salón de clase, en esta propuesta de material didáctico, el enfoque dialógico intercultural se practica a lo largo de todas las unidades, entre los alumnos, en la manera de trabajar las actividades y en la evaluación. La evaluación de la comunicación cara a cara también se vuelve un trabajo intercultural. El docente no tiene la última palabra en la evaluación, sino que es un trabajo de equipo y de aprendizaje continuo en

⁴⁸ “Los libros de enseñanza se restringen a proporcionar una visión cultural del contexto de la lengua-cultura meta y casi nunca incluyen la lengua-cultura de salida con lo cual no existe – desde el material de estudio – una propuesta intercultural” en Pflieger, S. (2017, p.73).

el que el alumno se ve beneficiado de la retroalimentación de más de una persona y de sí mismo.

El material didáctico presentado cubre la necesidad de incorporar el aspecto intercultural en el aula del español como lengua extranjera, enfocándose en el diálogo por medio de estrategias didácticas guiadas que permiten al alumno experimentar en cada unidad, las fases de una negociación cuando existen disonancias en la comunicación cara a cara.

REFERENCIAS

- Agudelo, N. & Estupiñan (2009). *La sensibilidad intercultural en Paulo Freire*. Rhela. Vol. 13. Año 2009, pp. 85 – 100 Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3196592>
- AFI. (2012). *El proceso de negociación internacional*. Afi Informe semanal, N.382. Obtenido de https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/proceso/negociacion/internacional/contenido_sidN_1052269_sid2N_1052384_cidLL_1158325_ctyLL_139_scidN_1158325_utN_3.aspx?axisU=informe.pdf
- Arce Rojas, R. (2013). *Diálogo e interculturalidad en contextos de conflictos vinculados a la gestión de los recursos naturales*. Serie Manuales de Capacitación Proyecto Diálogo Regional sobre Manejo Ambiental de Recursos Naturales en los Países Andinos (DIRMAPA). Obtenido de <http://www.iproga.org.pe/descarga/manualdialogo.pdf>
- Bravo (2005). *Estudios de la (des)cortesía en español: categorías conceptuales y aplicaciones a corpora orales y escritos*.
- Byram, M. (1997). *Teaching and Assessing Intercultural Communicative Competence*. Multilingual Matters.
- Byram, M. (2008). *From Foreign Language Education to Education for Intercultural Citizenship: Essays and Reflections*. Multilingual Matters.
- Campa, L. V. (2011). *Enseñanza / Aprendizaje de la competencia comunicativa intercultural y análisis de las actitudes*. Revista de didáctica ELE, N.13. Obtenido de <http://marcoele.com/descargas/13/valls-competencia.intercultural.pdf>
- Cervantes, I. (2010). *Diccionario de Términos Clave de ELE*. Obtenido de http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/indice.htm
- Colaiácovo, J. (1998). *Negociación moderna: teoría y práctica : aplicaciones a contratos comerciales, domésticos e internacionales : conflictos organizacionales y negociación colectiva del trabajador*. Ediciones Jurídicas Cuyo.
- Consejo de Europa. (2008). *Libro blanco sobre diálogo intercultural Vivir juntos con igual dignidad*. Obtenido de http://www.coe.int/t/dg4/intercultural/Source/Pub_White_Paper/WhitePaper_ID_SpanishVersion.pdf
- Essama Ngala, B. (2008). *Bases para una mediación intercultural e interlingüística (aspectos antropológicos y socioculturales)*. Obtenido de El valor de la diversidad (meta)lingüística: Actas del VIII congreso de Lingüística General / coord. por Antonio Moreno Sandoval, 2008, ISBN 978-84-691-4124-3, pág. 33: <http://www.llf.uam.es/clg8/actas/index.html>

- Fornet Betancourt, R. (2010). *Teoría y praxis de la filosofía intercultural*. Revista de pensament i anàlisi. Núm. 10. p. 13-34. Obtenido de <http://www.raco.cat/index.php/RecercaPensamentAnalisi/article/view/256184/343174>
- García-Lomas, O.LL. (2004). *Negociación Internacional*. Global Marketing Strategies. Obtenido de http://s27571796a2798b1b.jimcontent.com/download/version/1372344728/module/7968452970/name/Negociaci%C3%B3n_Internacional.pdf
- García, M. R. (2011). *Razón y Palabra*. Primera Revista Electrónica en América Latina Especializada en Comunicación, No. 75. Obtenido de http://www.razonypalabra.org.mx/N/N75/monotematico_75/29_Rizo_M75.pdf
- Garrido V., L. (2011). *Habermas y la teoría de la acción comunicativa*. Primera Revista Electrónica en América Latina Especializada en Comunicación, No. 75 Febrero-Abril, 2011. Obtenido de http://www.razonypalabra.org.mx/N/N75/ultimas/38_Garrido_M75.pdf
- Hopson, M., Hart, T. B., & Bell, a. G. (2012). *Meeting in the middle: Fred L. Casmir's contributions to the field of intercultural communication*. International Journal of Intercultural Relations 36.6: 789-797. doi:10.1016/j.ijintrel.2012.08.008. Obtenido de http://scholarworks.sjsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1007&context=comm_pub
- Lozano, L. (2007). *De la gramática descriptiva a la gramática pedagógica. Revisión de dos obras y propuesta didáctica para la conceptualización del modo subjuntivo en español como lengua extranjera*. Obtenido de: http://www.recercat.cat/bitstream/handle/2072/4331/L_Lozano_Tesina_Julio+de+2007.pdf;jsessionid=ABF65CDBD6EC17AD6E85E403C168E9BE.recercat1?sequence=1
- McEntee, E. (2001). *Comunicación Intercultural*. México, D.F.: McGraw-Hill
- Pfleger, S. (2017). *Solo vemos lo que miramos. Aspectos de la relación de cultura, cognición social y lenguaje, y algunas implicaciones para el diálogo intercultural en la educación superior, México: CELE, Universidad Nacional Autónoma de México.*
- Sabine Pfleger y Rubén Garcíadiego (2008). Especialización en Enseñanza de Español como lengua Extranjera, módulo: *Propuestas didácticas I*. [En línea:] http://132.248.130.114/especializacion/pluginfile.php/2794/mod_resource/content/6/EstIntercult-u3.pdf.
- Sabine Pfleger y Rubén Garcíadiego (2008). Especialización en Enseñanza de Español como lengua Extranjera, módulo: *Otros aspectos del entorno de la enseñanza de interculturalidad*. [En línea:] http://132.248.130.114/especializacion/pluginfile.php/2796/mod_resource/content/4/EstIntercult-u5.pdf.
- S.N. (2008) Especialización en Enseñanza de Español como lengua Extranjera, Estudio del significado: Semántica y pragmática, módulo: *La cortesía verbal* [En línea] http://132.248.130.114/especializacion/pluginfile.php/2282/mod_resource/content/3/u6_ESSP.pdf

- Praxmarer, P. (2010). *Intercultural (Communication) Competence Script & Study Materials*. Obtenido de <https://centerforinterculturaldialogue.files.wordpress.com/2010/07/intercultural-communication-competencies-study-material.pdf>
- Pruitt, B., & Thomas, P. (2008). *Diálogo democrático - Un manual para practicantes*. Obtenido de www.oas.org/es/sap/dsdme/pubs/DIAL_%20DEMO_s.pdf
- Ríos R., A., & Ruiz F., G. (2008). *Didáctica del Español como 2^a Lengua para Inmigrantes*. Universidad Internacional de Andalucía.
- Rodrigo A., M. (2012). *Comunicación Intercultural*. Barcelona: Anthropos Editorial.
- Silva García, G. (2008). *La teoría del conflicto. Un marco teórico necesario*. Obtenido de Prolegómenos. Derechos y Valores, XI() 29-43: <http://redalyc.org/articulo.oa?id=87602203>
- Soler, M., & Flecha, R. (2010). *Desde los actos de habla de Austin a los actos comunicativos. Perspectivas desde Searle, Habermas y CREA*. Obtenido de Revista Signos 2010, 43 / Número Especial Monográfico Nº 2: <http://www.scielo.cl/pdf/signos/v43s2/a07.pdf>
- Ting-Toomey, S., & Oetzel, J. G. (2001). *Managing Intercultural Conflict Effectively*. Thousand Oaks, New Delhi, London: Sage Publications.
- UNESCO. (s.f.). *unesco.org*. Obtenido de <http://www.unesco.org/new/es/culture/themes/dialogue/intercultural-dialogue/>
- Vilá Baños, R. (2005). *La competencia comunicativa intercultural. Un estudio en el primer ciclo de la ESO*. Obtenido de <http://migraciones.ugr.es/cddi/images/tesis/VilaBanos2005.pdf>
- Zhu, Y., & Zhu, S. (2004). Communication barriers to negotiation: encountering Chinese in cross-cultural business meetings. *Intercultural Communication and Diplomacy*. Ed. H. Slavik Obtenido de <https://www.diplomacy.edu/resources/general/communication-barriers-negotiation-encountering-chinese-cross-cultural-business>

ANEXOS

Carta a un amigo: (material original). Unidad 3

From: [REDACTED]
Subject: Naturalization Interview
Date: March 2, 2017 at 2:30 PM

To: [REDACTED]
OK, so here's what I remember...

Even though my appointment was set for 11 with Omar, I was called at 11 by Itzell.

As we walked to her office, Omar was in the corridor and we shook hands, he asked ¿Como esta?, to which I said "Como Santa Elena, cada dia mas buena." At that time, the whole tone of the interview changed to a more friendly vibe. The other lady was there too when I said this. Both ladies giggled.

There was another lady, not introduced to me, who joined in Itzell's office. Omar was not there in her office.

The other lady appeared to be the "certifier" of ability to speak Spanish. She stood the whole time she was there. Itzell had a "Constancia" on her desk that she filled out. I do not know what all she wrote on it.

The other lady did all of the talking at this point... all in Spanish. Several times I had to ask her to repeat it. She did so patiently.

"Since you are over 60, you do not need to take the test." "What is your name?"

"Where were you born?" (Not "where are you from" as asked before.)

"How old are you?"

"What is your birth date?"

"What do you do for income in Mexico?"

"What was your occupation in the US?"

"How long have you lived in Mexico?"

"Do you live in Tijuana?"

"Why do you want to be naturalized in Mexico?" "Do you want to be a dual-national with the US?" "Do you want to return to the US?"

At some point, I said "Mi español is basico, cada dia estoy aprendiendo." To which they said, no problem.

The 2nd lady leaned over the desk and signed the certificate and left. I didn't see if Itzell signed it or not.

Itzell then composed the carta de entradas y salidas on her computer and went to get it from the printer.

She asked if I liked to go to Puerto Nuevo for lobster. I said yes, though I also like to buy seafood in TJ. She said they have a seafood market in Ensenada to which I replied it is fresher and cheaper on Calle Sexta in TJ. She laughed with acknowledgement.

I asked if she knew that her name was the name of the Mayan Rainbow Goddess. She seemed surprised that I would know that and asked how I knew. I said it was the first time I had seen her name and I searched on Google.

I asked if the internet was working. (It was not on Monday.) She laughed, said yes, and said she had buckets in her office to catch the leaks from the roof on Monday,

She then took my fingerprints, only index fingers, each three times. I said that immigration takes a thumb print, she said they take all five fingers for passport.

She returned to me my passport and permanent resident visa. She returned my extra photos and said that I should keep them for my passport.

Then she had me fill out my name on the payment info. It was \$4710.

I took it to the bank across the street and returned with two copies from the copy center on the same floor as SRE, even though she said I only needed to bring the original.

She then gave me a paper with a web link, my login and password where I can check the status of the application. She said it would take up to 6 months for the response.

She also gave me a copy of my application with "Reciebo" and the date stamped on it.

Once approved, I return to her office for the actual letter.

I thanked her and left.

Formato de autoevaluación y evaluación a compañeros ⁴⁹

Nombre del estudiante_____.

Adecuación comunicativa de la situación (competencia de diálogo)

Se resolvió de manera adecuada	4
Se resolvió mayoritariamente de manera adecuada	3
Se resolvió únicamente en parte	2
Se resolvió apenas	1
No se resolvió	0

Recursos comunicativos (Expresión y léxico)

Uso de recursos comunicativos adecuado, variado y seguros	4
Uso de recursos comunicativos mayoritariamente adecuado, variado y seguro	3
Uso de recursos comunicativos solamente en parte resuelto	2
Uso de recursos comunicativos muy restringido	1
Uso de recursos comunicativos no adecuado	0

⁴⁹ El formato de evaluación”, en Sabine Pflieger y Rubén Garcíadiego (2008). Especialización en Enseñanza de Español como lengua Extranjera, módulo “Otros aspectos del entorno de la enseñanza de interculturalidad”. [En línea:] http://132.248.130.114/especializacion/pluginfile.php/2796/mod_resource/content/4/EstIntercult-u5.pdf (última consulta 01 de noviembre del 2017)

Gramática (forma de la expresión)

Formalmente correcto	4
Unos cuantos errores	3
Algunos errores, a veces inhibe la comunicación	2
Muchos errores formales, frecuentemente inhibe la comunicación	1
Tantos errores que se inhibe la comunicación	0

Dicción (Entonación)

Entonación clara, dicción clara	4
Sin mayores problemas	3
Algunas transgresiones,	2
Muchas transgresiones, se inhibe comprensión	1
Transgresiones graves a la dicción y la entonación, se inhibe frecuentemente la comprensión	0

Adecuación de aspectos culturales e interculturales

Competencia intercultural alta, patrones de interpretación cultural variados	4
Tiene conciencia de patrones interculturales diferentes	3
Patrones culturales solamente parcialmente realizados	2
Patrones culturales muy restringidos	1
No existe una adecuación cultural e intercultural	0

Puntaje total (max. 20):

Nota final: