

Interpretación y cultura

María Gracia Torres Díaz
Universidad de Málaga

- En los contextos sociales:
comisarías, tribunales, hospitales, colegios, etc.
- En los negocios
- En los medios de comunicación
- Características generales:
 1. Reversibilidad
 2. Improvisación
 3. Espontaneidad
 4. La cultura

La interpretación en la negociación

- Los manuales de negociación de los países en juego
- El sistema anglosajón

La definición de cultura de Edward Hall

- Un iceberg: las partes superficiales, normas de conducta, comportamientos y el lenguaje son solamente la cumbre visible, el nivel formal. Los fundamentos reales están sumergidos en nuestro **subconsciente**, el nivel informal. La superficie es la única parte susceptible a la observación (Hall, 1989: 71-73).
- “La cultura es comunicación y la comunicación es cultura” (Hall, 1989,207).

Etnocentrismo, estereotipos culturales y prejuicios

- El **etnocentrismo** es la convicción de que la cultura propia es la mejor.
- Los **estereotipos culturales** son peligrosos para la comunicación intercultural, dado que son **compartidos** dentro de una cultura, pero desconocidos por la cultura que describen. Cuanto menos sabemos de una cultura, más fácil construimos los estereotipos falsos.
- Si a los estereotipos añadimos una evaluación negativa se convierten en **prejuicios**.

El intérprete y los postulados básicos de la antropología

- Diversidad: hay millones de culturas en el mundo, todas son diferentes, la diversidad de las culturas humanas es una riqueza beneficiosa (Hall, 1981, 11).
- Igualdad: no hay culturas mejores o peores, ni tampoco rasgos culturales mejores o peores (Burszta, 1999, 38).
- Relativismo: todas las expresiones culturales pueden ser interpretadas solamente dentro de la misma cultura (Burszta, 1999, 84).
- “El futuro de la raza humana depende de que mantenga su diversidad y convierta esa diversidad en un beneficio” (Hall, 1989, 11).

Los sistemas de mensajes primarios de Hall

- La interacción
- La asociación
- La subsistencia
- La bisexualidad
- La territorialidad
- La temporalidad
- El aprendizaje
- El juego
- La defensa
- La explotación

El intérprete en la negociación

- La observación de los sistemas culturales nos permite captar las posibles diferencias culturales que se manifiestan en la lengua.
- El intérprete ayudará al negociador a respetar las normas de comportamiento en la cultura, en los encuentros tanto formales como informales.
- Actuación:

La actuación

- El intérprete formará parte del equipo.
- Su postura, aunque libre de prejuicios, no es imparcial, está trabajando a favor de los intereses de su cliente.
- El intérprete toma parte en la fase de preparación: informando sobre la manera de vestir, etc.
- El empresario le informa sobre la negociación, la intención, etc.
- Siempre toma notas.

Destrezas del intérprete

- Habilidad de re-verbalización y de paráfrasis
- Conocimiento de categorías pragmáticas en los dos idiomas: la cortesía, la afirmación, el acuerdo, el desacuerdo, el interés, la cordialidad, el contento y el descontento.