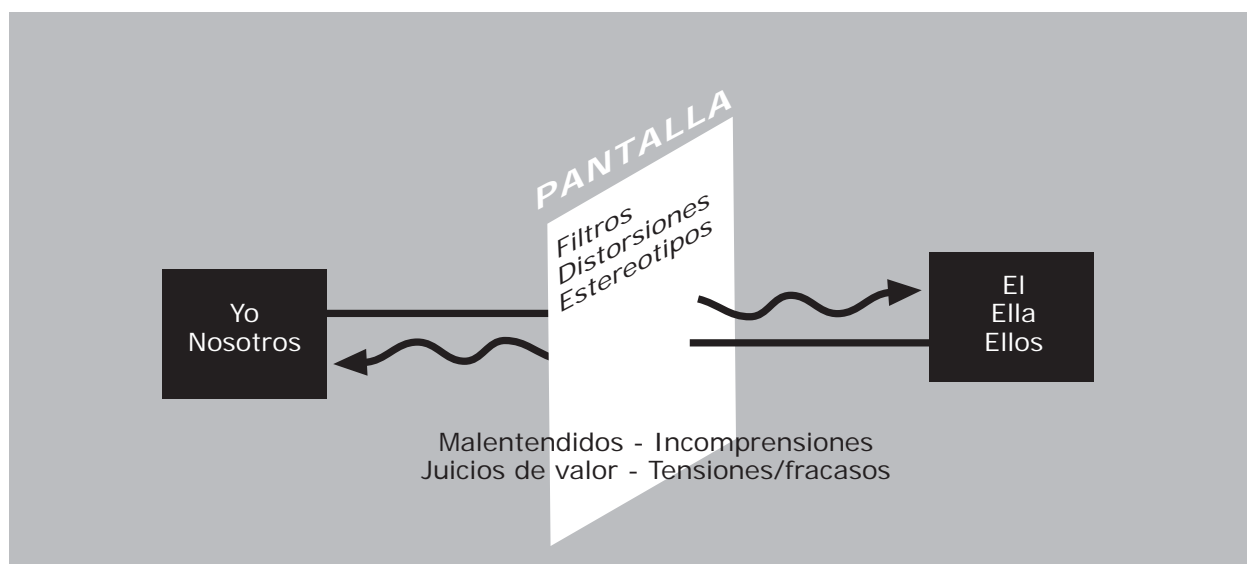


EL PROCESO INTERCULTURAL¹

Empecemos con una constatación: a pesar de la globalización y del advenimiento de una supuesta "aldea global", la multiculturalidad, tal y como existe más o menos en todas partes, no favorece, necesariamente, el establecimiento de relaciones interculturales enriquecedoras y armoniosas. La relación entre individuos o grupos, de orígenes culturales distintos se ve, demasiado a menudo, deformada por una pantalla teñida de estereotipos y de prejuicios que engendran malentendidos, incomprendiones, juicios de valor y tensiones.

Esquema de "la pantalla de los prejuicios".



Fuente: esquema de la Interacción Intercultural de ITECO

Esta constatación es la que plantea Margalit Cohen-Emerique², investigadora de psicología social, que lleva estudiando el tema de la inmigración y sus distintas manifestaciones desde hace muchos años. Basándose en la observación del trabajo sobre el terreno de diversos

¹ Artículo extraído del dossier pedagógico *Vivre ensemble autrement* (octubre 2002), perteneciente a la campaña de Educación para el Desarrollo *Annoncer la Colour*, iniciativa de la Secretaría de Estado para la Cooperación al Desarrollo de Bélgica. Traducción para CIP-FUHEM: Leandro Nagore

² Ver, por ejemplo, sus artículos:

- "Incidentes críticos. Un modelo para la comunicación intercultural", incluido en el presente *Dossier para una Educación Intercultural*.

- *Connaissance d'autrui et processus d'attribution en situations interculturelles*, en *Cahiers de Sociologie économique et culturelle (Ethnopsychologie)*, número 10, 95-107.

- *Le modèle individualiste du sujet, écran à la compréhension des personnes issues de sociétés non occidentales*, en *Cahiers de Sociologie économique et culturelle (Ethnopsychologie)*, número 13, junio, 9-34.

actores sociales, ha intentado “formalizar” el proceso intercultural. Ha analizado las interacciones que tienen lugar entre personas de orígenes culturales distintos y ha identificado los principales obstáculos a la comunicación entre el inmigrante y las personas de la sociedad de acogida con las cuales entra en contacto: el educador, el asistente social, el médico, etcétera.

¿Puede el mero hecho de recibir informaciones sobre el Otro, sobre su cultura, y sus orígenes contribuir a la construcción de una sociedad intercultural armoniosa? Las investigaciones de Margalit Cohen-Emerique demuestran que, desde un planteamiento intercultural, el conocimiento teórico del Otro no es suficiente, por dos motivos:

1) Por una parte, el planteamiento de descubrimiento del Otro está, demasiado a menudo, impregnado de estereotipos: de ahí que, por ejemplo, los africanos sean considerados como grandes amantes de la música y del baile, y que durante las competiciones de fútbol se asocie a los equipos africanos con sus hechiceros, supuestamente responsables de la victoria³. Es muy común proyectar mecánicamente sobre un individuo, o grupo, los conocimientos, por lo general demasiado escasos, que se tienen sobre su cultura, sin tener en cuenta el carácter único de la persona en sí.

A fortiori, cuando nos sentimos heridos en nuestra propia identidad, nos sentimos amenazados y reaccionamos de forma emocional, respondiendo, a veces de manera agresiva, y reafirmando las falsas percepciones que tenemos sobre el Otro. El conflicto es, entonces, inevitable. Por tanto, todo proceso que se limite a difundir información sobre “el extranjero” sería insuficiente. La atención debe centrarse en la relación entre una persona y el Otro. En un proceso intercultural, los intercambios interactivos (es decir, *interacciones*) tienen lugar entre individuos o grupos, con culturas distintas. Lo realmente importante es lo que ocurre cuando dos personas o dos grupos “con raíces culturales distintas” entran en contacto e interactúan. Este tipo de aportación puede tener resultados enriquecedores y formativos sobre el desarrollo de la persona.

2) Por otra parte, el encuentro intercultural involucra a individuos, con personalidades y características propias: “*lo que entra en contacto no son las culturas ni las identidades nacionales, sino las personas*”, decía Lipiansky, investigador de psicología social que ha estudiado a fondo la cuestión de la identidad. La relación intercultural se desarrolla, por tanto, en un nivel interpersonal en el que destaca la identidad *personal* y *social* del individuo; pero también a un nivel intercultural en el que intervienen las diferencias *culturales* entre los individuos presentes y que conlleva una serie de actitudes y reacciones propias a toda persona que entra en contacto con una persona supuestamente “extranjera” o “diferente”.

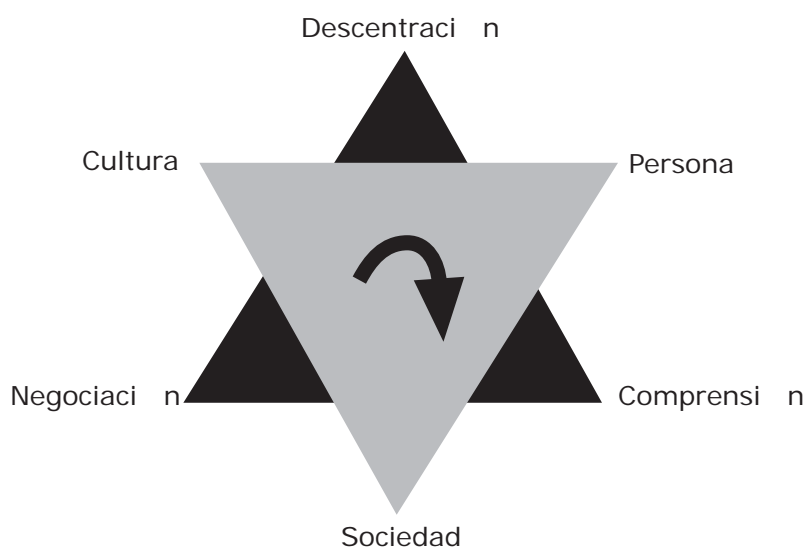
³ Ver la unidad didáctica *La imagen del Sur: racismo, clichés y estereotipos*, realizada por Manuela Mesa, CIP-FUHEM, donde se presentan propuestas didácticas para analizar y desmontar los estereotipos asociados a los diferentes colectivos del Sur.

LAS TRES ETAPAS DEL PROCESO INTERCULTURAL

En este contexto, Cohen-Emerique identifica tres fases que desempeñan un papel, estrechamente interdependiente, en todo proceso intercultural:

- **la descentración:** proceso respecto a uno mismo;
- **la comprensión del Otro:** proceso respecto al Otro
- **la negociación:** proceso respecto a la relación

Esquema de la estrella o el camino de lo intercultural



1. LA DESCENTRACIÓN

La descentración es el proceso que permite, "*concienciarse de las referencias culturales propias y el poder distanciarse de ellas para lograr relativizar los puntos de vista, para alcanzar cierta neutralidad cultural que no es sinónimo de la negación de la identidad propia, sino que, al contrario, supone un reconocimiento de control sobre la propia identidad*".

En otras palabras, *descentrarse*, supone contrastar nuestros puntos de vista con los de otros para poder matizarlos. Cada opinión particular es relativa y tan sólo toma forma verdaderamente tras la interacción con otros. Para comprender al Otro, hay que aprender a observarse a sí mismo, y ser capaces de distanciarnos de nuestro propio sistema de valores, que muchas veces funciona de forma más bien subconsciente.

Desde el momento en el que aceptamos ejercitar la descentración, el encontrarse ante el mundo del Otro nos permite concienciarnos de nuestros propios valores, comportamientos y modos de pensamiento. El Otro asume el papel de un espejo, refleja nuestra identidad cultural, y nos da la oportunidad de identificar y de relativizar nuestras percepciones y nuestros juicios. En resumen, el conocimiento de los demás empieza con el conocimiento de uno mismo, pero interactuando con los otros.

Como se puede ver, la noción de identidad es el concepto clave del proceso de *descentración*. Pero, por otra parte, la identidad de una persona es múltiple, pasando por su nombre, su pertenencia sexual, su profesión, su clase social, etcétera⁴. Cada uno de nosotros, al encontrarse con la alteridad, será más o menos tocado en uno u otro nivel de su identidad. Es lo que se denominan *zonas sensibles*, ligadas a nuestra historia personal pero también a la historia colectiva. Un parado, por ejemplo, se sentirá probablemente más cercano a un asunto profesional, mientras que las mujeres occidentales probablemente serían más sensibles al debate sobre la igualdad de los sexos, dada la herencia de la lucha feminista en Occidente.

Cuando las zonas sensibles están a flor de piel tienden a provocar reacciones afectivas y pueden frenar, o incluso impedir, toda forma de comunicación. En ese momento se corre el riesgo de caer en una lógica de conflicto. Para encaminarse hacia un proceso intercultural más positivo es muy importante concienciarse de las zonas sensibles propias a cada uno, e interesarse por las de los interlocutores.

⁴ Ver el documento *El concepto de identidad*, incluido en el presente *Dossier para una Educación Intercultural*.

2. LA COMPRENSIÓN DEL OTRO

Para Cohen-Emerique, descubrir al Otro, "penetrar su sistema", requiere una actitud de apertura y de curiosidad. Se trata de cederle la palabra para descubrir lo que da sentido y valor a su comportamiento y a sus reacciones (incluidas aquellas procedentes de la sociedad de acogida y que ha asimilado).

Este descubrimiento del Otro puede realizarse de varias formas:

- Informándose mediante la lectura o por cursos sobre la cultura del Otro. Este procedimiento es interesante, pero seguramente insuficiente, y puede incluso llegar a ser pernicioso, en la medida en que refuerza los estereotipos: algunos jóvenes se contentan de asistir a unos cursos de "baile africano", o de "cocina africana", convencidos de acercarse de este forma a la cultura de este continente, cuya riqueza claramente no se limita a la gastronomía, ni al baile, ni a la música. Estas son producciones culturales, mientras que la cultura en sí es algo mucho más profundo, es una forma de estar en este mundo, de vivir en el tiempo y en el espacio, de vivir en sociedad, de dar sentido al hecho de existir;
- Informándose a través de un interlocutor del lugar, que es el primero y puede que el mejor situado para comunicar sus valores. Esto implica, claro está, el reconocerle como informador creíble;
- Observando los comportamientos no verbales y el idioma que usan las personas cuyos valores queremos conocer;
- Esforzándose por evitar censurar, en toda percepción, las informaciones que *a priori* no tienen ningún sentido para nosotros. En efecto, suele ocurrir que incorporamos nuevos descubrimientos en categorías que ya controlamos, arriesgándonos a descuidar los aspectos que no cuadren con ellos, como un médico que "no entiende" algunos síntomas descritos por un paciente al no corresponder con sus diagnósticos habituales.

El descubrimiento del universo del Otro, exige, ante todo, dar un cierto paso atrás en relación con el sistema de valores propio de cada uno (*descentración*); también requiere tiempo, motivo por el cual Cohen-Emerique recuerda que en el proceso intercultural "hay que dar tiempo al tiempo", porque descubrir el universo del Otro, mediante la interiorización de sus códigos de referencias y descentrándose de los propios no puede realizarse rápidamente.

3. LA NEGOCIACIÓN Y LA MEDIACIÓN

Una situación conflictiva entre personas de orígenes distintos ocurre cuando los códigos culturales de los individuos están "muy alejados", o son incluso "opuestos". La negociación supone un medio para intentar encontrar soluciones aceptables para las distintas partes. Este problema, además, no puede reducirse únicamente a la dimensión cultural: aparece, como hemos apuntado, en un contexto histórico, socioeconómico y político.

Sin embargo, la "*negociación intercultural*" está basada en las diferencias entre individuos, entre sus valores, sus subjetividades, sus presencias en contextos multiculturales. Para asegurar su correcto desarrollo, cosa que *a priori* parece complejo, es necesario respetar ciertas condiciones previas.

Condiciones para la negociación

- Reconocer que se está frente a un conflicto de valores, es decir, de atribución de sentido, de lectura o de interpretación de la realidad; y no frente a conductas aberrantes. La disposición a la descentración y a la comprensión son útiles.
- Evitar la categorización y la asimilación del otro.
«La dificultad consiste en considerar al otro como igual y diferente, a la vez». Si se le considera como igual la tendencia será a asimilarlo a su propia manera de ser: «que sea como yo». Si se le considera como diferente existe un peligro es la jerarquización: «él/ellos es/son más o menos que yo/nosotros».
- Considerar al otro como «socio», como igual. Sin él ninguna solución será posible, de ahí la importancia de su punto de vista. Actuar de manera consecuente con este principio de simetría no es fácil: en ciertos casos puede significar que el grupo «inferior» triunfe y esto puede ser insoportable para el grupo «superior». Asumir la idea que el otro también tiene poder (el poder de hacerme fracasar).
- Para negociar es necesario que exista una disposición de las dos partes. «Yo también puedo cambiar». El acercamiento debe hacerse en los dos sentidos.
- No entrar en la escalada, dejar las puertas abiertas.
- Encontrar objetivos comunes y reconocer que las dos partes son interdependientes. Un acuerdo sobre la forma de negociar puede favorecer el correcto desarrollo de este proceso.
- Atribuir al interlocutor un grado igual de racionalidad (evitar caricaturizar, generalizar, deformar). Examinar la racionalidad del otro sin por eso aceptar las condiciones previas ni las conclusiones.

- Ambas partes deben sobrepasar la violencia basándose en la valorización del individuo. Preguntar a la gente qué es lo que están bien para ellos. Relativizar el bien y el mal. Intentar apreciar hasta dónde la persona puede ir, cuál es su umbral de tolerancia. Conocer las normas de la cultura: más rígidas o menos rígidas. Conocer los intersticios dónde es más fácil negociar.
- Relativizar el concepto de necesidad. La teoría de Maslow, en vigor aún actualmente, jerarquiza las necesidades fundamentales: necesidad de alimentarse, vestirse, etc. Otras necesidades consideradas como secundarias en Occidente pueden ser fundamentales en un contexto dado. Las necesidades hay que contextualizarlas porque se presentan en un momento dado de la historia del sujeto y de la comunidad. Por ejemplo, las cuentas de teléfono de las familias inmigrantes. Los seres humanos, por otra parte, tienen toda necesidad de participación, de poder de reconocimiento cultural además de sus necesidades básicas y de ascensión social.
- Para cooperar es necesario la existencia de un soporte institucional a partir del cual se busquen los objetivos comunes y se hagan aparecer su interdependencia. La cooperación no puede hacerse si el cuadro no está bien claro. Hay que crear las condiciones de comunicación.
- Reflexionar acerca del concepto de coherencia. A menudo se observa la coherencia en uno mismo y la incoherencia en los demás.
- Estar atentos a la congruencia entre gestualidad y lenguaje hablado.
- Diferenciar la denotación de las palabras, es decir, lo que el diccionario dice de un lado y los valores que la palabra conlleva.

Algunos otros preceptos también deben ser respetados. Por ejemplo, las modalidades de presentación en vigor en la cultura del interlocutor; no dudar en reconocer la falta de conocimientos sobre la especificidad cultural del Otro, ni dejar de hacer preguntas para intentar no dejar nada en el terreno de lo implícito y lo incomprendido.

En el caso de jóvenes adolescentes provenientes de la inmigración, esta forma de "negociación intercultural" no es cosa fácil, ya que están *"atrapados entre la lealtad hacia su cultura familiar y su voluntad de ser parte de la sociedad que les ha visto nacer y crecer"*, según explica A. Manço, doctor en psicología social en el Institut de Recherche, Formation et Actions sur les Migrations⁵, IRFAM, de Lieja. Esta *"paradoja"* es muy visible en el caso de las chicas jóvenes procedentes de la inmigración musulmana, que por ejemplo, llevan el velo, y estudian en la universidad. Manço apunta que este *"compromiso en la vestimenta que contribuye a acallar las*

⁵ Instituto de Investigación, Formación y Acciones sobre las Migraciones, IRFAM, Lieja, Bélgica.

*angustias paternas, respecto a una eventual asimilación cultural de su hija es, en cierta medida, la moneda de cambio de una libertad de movimiento y de educación, sin llevar a la ruptura con la familia"*⁶.

⁶ Manço, A., Violences à l'encontre des jeunes filles musulmanes et négociation interculturelle : bilan de récentes recherches et actions en Belgique francophone, en *Francopsy*, junio de 2001, número 4.