

La cultura como función determina las dificultades en lo intercultural



Juan Pablo Román Calderón*

Recepción: Julio 14 de 2008

Aceptación: Noviembre 04 de 2008

Resumen

Con este escrito se trata de poner en cuestión los fundamentos teóricos a partir de los cuales se ha generado una serie de herramientas que se utilizan con frecuencia en el ámbito de los negocios internacionales. Al tratar de facilitar los encuentros interculturales, algunas posturas teóricas —ilustradas con el nombre y la obra de Geert Hofstede— se basan en nociones de cultura que solo dan cuenta parcial, cuando mucho, del fenómeno al que este concepto se refiere. Después de proponer un debate en torno a la noción descriptiva de cultura en que dichas posiciones se apoyan, se pretende demostrar, desde nociones como sujeto, identificación y cultura, con un enfoque teórico diverso, las limitaciones que en términos de validez y confiabilidad presentan las herramientas en mención.

Abstract

This paper questions the theoretical background that constitutes the basis of well known instruments frequently used in international business. Some theoretical approaches that aim to facilitate intercultural encounters - represented by the work of Geert Hofstede - are based on a descriptive notion of culture, which is just partially useful in the comprehension of the cultural phenomenon. A debate about the descriptive concept of culture is proposed. Taking into account notions such as individual, identification, and culture, and diverse theoretical points of view, the author shows the limitations of the instruments mentioned in terms of validity and reliability.

* Psicólogo, Universidad Pontificia Bolivariana, Medellín. Especialista en Psicoanálisis, Université Paris VIII. Docente del Área de Negociación e Interculturalidad, Departamento de Negocios Internacionales, Escuela de Administración, Universidad Eafit. jromanca@eafit.edu.co

Palabras clave: Cultura, identificación, interculturalidad, multiculturalismo, negociación, incomunicación.

Keywords: Culture, identification, interculturalism, multiculturalism, negotiation, uncommunication.

Introducción

El presente artículo está relacionado con lo que podría concebirse como la lógica que subyace tras las dificultades en el fenómeno intercultural, relacionada directamente, como se verá adelante, con los intercambios con *l'étranger*.¹ Se trata, en particular, resumiendo y adelantando un poco, de una negociación en la cual todo aldeano, ciudadano o, si se le quiere dar un matiz de actualidad, todo consumidor² ha participado aunque fuere para retirarse de la mesa. Piénsese incluso en el caso del ermitaño, el antisocial o el loco, todos con una posición individual frente al conjunto social.

Quisiera señalar de entrada que diversas investigaciones, en el campo de la negociación, han abordado las dificultades que se presentan desde lo cultural en las supuestamente ágiles negociaciones de la era globalizada (Saunders & Lewicky, 2001, 183-205).³ Tales transacciones, de hecho, no son necesariamente agilizadas

por la tecnología, como podría pensarlo desde la *astucia* cierto autor,⁴ si se piensa en los puntos muertos que se presupone a nivel de la comunicación. Así lo presenta Gadamer (1998) con su propuesta “La incapacidad para el diálogo”. Carlos Castilla del Pino (2001, 28), neurólogo, psiquiatra y ensayista español, refiriéndose también a esa paradoja —a mayor tecnología menor diálogo—, señala:

Si no estoy equivocado, hoy se da entre nosotros un desfase entre nuestras exigencias de comunicación y las posibilidades —instrumentos o de uso social de los mismos instrumentos— para que la comunicación se verifique. Es por esto que en sentido lato puede afirmarse, como anteriormente lo hice, que la incomunicación —en forma de comunicación parcial o de comunicación distorsionada— compone el rasgo característico de nuestra actual pauta de conducta.

Sin duda esa misma incomunicación es uno de los fenómenos que caracterizan los encuentros interculturales. También habría que mencionar otros aspectos que intervienen en aquel desfase

¹ No solo con el extranjero, también con lo extraño, con lo desconocido; aquello que Jung (1994) nombra como la Sombra en su trabajo sobre los arquetipos de lo inconsciente colectivo. Los arquetipos son estructuras mentales que traspasan las barreras históricas y conforman un reservorio de referentes para los diversos pueblos. Cabe añadir, si bien los arquetipos son universales, toman forma de acuerdo con la especificidad cultural de los pueblos. Además, su eficacia está basada en que se transmiten implícitamente de generación en generación a través de mitos y leyendas. Así, *l'étranger* delimitaría lo propio por la supuesta distinción que permite. Supuesta porque en él solo se reconoce lo propio como ajeno. En este punto se encuentra una coincidencia con la función cartográfica del mito, tal y como la presenta R. Buxton (2000, 175–205).

² Este último término (consumidor) se refiere a una faceta del sujeto cada vez más preponderante en su existencia; no solo eso, también al relevo progresivo de ese órgano artificial de poder que es el Estado por parte de la Empresa

³ Retomo el sentido que le da el autor al encuentro entre culturas dentro del contexto de las negociaciones, a saber: que actualmente no se pueden superponer cultura y nación, pues ahora existen también culturas regionales y aun empresariales (Gelfand, 2004 y Francesco, 1998, 71-87).

⁴ “[...] uno de los pasos que pueden darse a fin de crear un sentido de comunidad en la tercera ola es la sustitución selectiva del transporte por la comunicación. Es ingenuo y simplista el temor popular de que los computadores y las telecomunicaciones nos priven del contacto directo y hagan más distantes y de segundo grado las relaciones humanas [...] Si bien podrían atenuarse las relaciones de fábrica o de oficina, los lazos del hogar y de la comunidad podrían muy bien resultar fortalecidos mediante estas nuevas tecnologías. Los computadores y las telecomunicaciones pueden ayudarnos a crear comunidad” (Toffler, 1981, 363). Sin entrar en un anacronismo, no se hace patente por qué sería ingenuo pensar que las relaciones de comunidad, las relaciones humanas —que se extienden más allá de la familia— se verían afectadas.

–la incomunicación–, como el que deviene de la estructura misma del lenguaje, ya que este está en íntima relación con lo que aquí interesa, la cultura. Es que, sería absurdo hablar de la cultura como función sin por lo menos nombrar su participación como vehículo.

No se trata solamente de la insuficiencia que el lenguaje presenta a la hora de abordar lo real, como lo menciona Castilla del Pino (2001, 77):

En verdad no hay aprehensión pura de la realidad en la que de alguna forma no se lleve a cabo, aun sin expresa formulación, alguna estimación [...] Las cosas son lo que son y lo que significan para mí (y para los que están conmigo).

También tiene que ver con la ausencia de univocidad entre significante y significado: categorías propuestas por Ferdinand de Saussure (1979, 130). El lingüista suizo trata el contraste entre los dos términos hablando de “lo arbitrario del signo”.⁵ Este es el principio del cual se hace aquí mención y que cuestiona la posibilidad de una comunicación efectiva aun a nivel intracultural.

Por otra parte, la lengua⁶ se presenta también como un elemento que podría jugar a favor⁷ o en contra⁸ de la comunicación intercultural. En este punto cabe anotar que, al igual que la esperanza en que la tecnología facilitaría el encuentro entre personas de todo el planeta, la fe en el inglés como medio para comunicarse con personas de diversos puntos geográficos ha

⁵ El autor identifica significante y significado respectivamente con la imagen acústica y el concepto, y los incluye como elementos del signo lingüístico.

⁶ Para Ferdinand de Saussure, “la lengua se distingue, en primer lugar, del lenguaje: este (sic) es la facultad común a todos los hombres, aquella es «un producto social de la facultad del lenguaje»” (Mounin, 1971, 28).

⁷ Pensando en la posibilidad de una *lingua franca*.

⁸ En el sentido que plantean las siguientes palabras de Benveniste (1999, 38): “[...] por otra parte toda lengua es siempre una lengua heredada y tiene un pasado detrás (sic)”.

sido cuestionada. Por ejemplo, Martin Gannon (2004, 6) anota:

Individuals from English-speaking countries are at a particular disadvantage culturally because the people of many non-English-speaking countries use both English and their own native languages. It is common for English-speaking visitors to a non-English-speaking country to assume cultural similarity when dissimilarity is really the norm. Today, about 800 million people speak English which has become the international business language, thus creating both opportunities and pitfalls for natives of English-speaking countries⁹.

A propósito de dicha aspiración, sería interesante tomar también como referencia lo que señalaba Gadamer (2004, 75) —a propósito del ámbito europeo— en su texto “De l’écoute” de 1998: “Je ne pense pas qu’une langue unique puisse résoudre ces problèmes où de longues traditions culturelles ont développé leurs propres moeurs et leurs propres expériences de vie”¹⁰.

Cabe añadir que la discusión está planteada en la Unesco (2005) en términos de una oposición y/o complementariedad entre las lenguas vehiculares y las vernáculos.¹¹

⁹ Los individuos de países de lengua inglesa están particularmente en desventaja culturalmente hablando dado que los pueblos de muchos países de lengua diferente a la inglesa usan tanto el inglés como sus lenguas nativas. Es común que los visitantes anglófonos a un país con una lengua diferente asuman que existe una similitud cultural cuando la regla general es la diferencia. Actualmente cerca de 800 millones de personas hablan inglés el cual se ha convertido en la lengua de los negocios internacionales, creando así tanto oportunidades como dificultades para los anglófonos (traducción propia).

¹⁰ No creo que la existencia de una lengua única pueda resolver aquellos problemas en los cuales largas tradiciones culturales han desarrollado sus propias costumbres y sus propias experiencias de vida” (Traducción propia).

¹¹ Remítase particularmente al capítulo 9 del Informe: “Conocimientos locales y autóctonos, diversidad lingüística y sociedades del conocimiento”.

Dificultades de base.

Tomándome la licencia de avanzar, aunque ello implique solo pasar revista a la profunda incidencia del lenguaje en lo intercultural,¹² sugiero entonces la pregunta: ¿realmente pueden reducirse las dificultades en esta experiencia —lo intercultural— a las diferencias entre ciertos “tipos”¹³ de cultura o esos mismos *impasses* proceden de la cultura misma? En otras palabras, dichas dificultades, ¿son propias del encuentro entre dos grupos humanos cuyas características chocarían en una negociación con un matiz intercultural o provienen probablemente de la cultura como función?

Inclinarse por la primera de estas posibilidades —las dificultades que se presentan a este nivel por el encuentro entre dos o más tipos de culturas se deben a la incompatibilidad de sus correspondientes características—, es una opción que se presta a confusiones o equívocos. Una de las razones que se pueden presentar para pensar en ello es algo que se manifiesta en la experiencia y tiene sus consecuencias en lo teórico. A pesar del movimiento de homogenización¹⁴ que de acuerdo con algunos teóricos (p.e., Sartori, 2001) estimularían los movimientos multiculturalistas,¹⁵ existe una

¹² Solamente comentar la argumentación sobre el tema sería objeto de un trabajo más extenso y profundo. Sin embargo, el lector puede leer mi primera nota al pie de página del presente ensayo para considerar mi opinión al respecto. Tal como se ha mencionado con anterioridad, es importante distinguir entre lenguaje y lengua, pues los problemas que en lo intercultural proceden de la estructura del primero, no son exclusivos de este tipo de relación.

¹³ Existen unos tipos de cultura de acuerdo a lo propuesto por Javier San Martín (1999, 122).

¹⁴ Dentro de los blasones de la cultura occidental encontramos los principios de *diferencia* y dignidad *individual*, utilizados para justificar la colonización de las que para algunos (algún pluralista europeo podría servir de ejemplo) serían culturas inaceptables en el concierto europeo actual. (Para mayor precisión, véase Sartori, 2001.)

¹⁵ Confróntese el aporte de Charles Taylor (1994, 75-106) en el cual presenta, entre otros asuntos, lo que él denomina las políticas del reconocimiento, y cómo, a partir de estas, se puede gestar un punto medio que delimitaría el bien conocido multiculturalismo. Acerca de este tema, cabe resaltar las siguientes palabras de Néstor Canclini (2004, 22): “El multiculturalismo ha llegado a funcionar en algunos países como interpretación ampliada de la democracia”.

profusión de culturas que tiende al infinito. No son pocos los movimientos separatistas que podrían explicarse, por lo menos su multiplicación, como intentos por escapar a la estandarización que plantean los defensores de la democracia liberal.¹⁶

Así, la incompatibilidad también se multiplicaría al punto que ya ningún individuo soportaría a su prójimo, y el problema ya no sería entre tipos de cultura sino, si se quiere, de contradicción interior del mínimo enlace que genera la cultura como función.

A propósito de los modelos.

Ante la multiplicidad cultural se presentó a finales de los años 1970 la opción de pensar un modelo válido con unas dimensiones determinadas, dentro del cual encajarían con relativa conveniencia los diversos tipos de cultura. Los medios utilizados en dicha empresa —observación, cuantificación y posteriormente clasificación— de aquellos rasgos que caracterizan cada tipo. El resultado tecnológico unas dimensiones culturales preconcebidas y que explicarían porque las relaciones entre dos culturas no marchan en armonía.¹⁷ El precipitado práctico, un recetario para el administrador internacional.

Un desarrollo de este tipo es presentado por el filósofo español Javier San Martín (1999, 122) en las siguientes líneas:

Nuestro modo de proceder es centrarnos en un caso de cultura para analizar todos los elementos que en él podemos distinguir. Después veremos qué otros

¹⁶ El punto que se quiere rescatar con lo expuesto es la existencia de la diversidad cultural independientemente de las ideas, teorías, políticas, etc. “La verdad es más bien lo contrario, es decir, que conforme aumenta la hegemonía del proyecto globalizador en su versión ortodoxa, neoliberal, crece el fenómeno de exclusión, de dualización, y se incrementa la *vis atractiva* de las identidades primarias, como la religión, la tradición cultural y la nación” (De Lucas, 2001, 105).

¹⁷ “Culture is more often a source of conflict than of synergy. Cultural differences are a nuisance at best and often a disaster” (Hofstede, 2003).

tipos de culturas se dan, verificando en qué medida se cumplen en ellos todos los elementos descubiertos en el caso modelo y, en caso de hacerlo, en qué medida se diferencian del caso modelo.

Ahora bien, acaso para cumplir llegar a tal resultado —tipificación de culturas— y bajo las condiciones de diversidad arriba mencionadas, ¿no se estaría obligado a ampliar el mencionado modelo hasta el infinito o, en el otro extremo, a elaborar un modelo para cada tipo de cultura?

Este mismo enfoque se encuentra desarrollado en el capítulo “Global negotiation” de Saunders y Lewicki (2001, 193), en donde se retoma un extenso programa de investigación en negocios internacionales y se proponen “cuatro dimensiones que se podrían utilizar para describir las diferencias importantes entre las culturas en estudio”.¹⁸ Sin desconocer el valor descriptivo de dicha investigación,¹⁹ cabe reflexionar sobre las incidencias que se pueden presentar al abordar así lo social, en este caso la cultura.

No son pocas las oportunidades en las que se ha advertido el sesgo que produce llevar a cabo la objetivación de lo que con ciertas licencias puede llamarse humano. Enfoque que Georges Canguilhem (1983, 376), profesor honorario de Sorbona, concibe como “une biologie du comportement humain”. Sesgo redoblado, pues lo que se reduce no es solo aquella realidad que se estudia; el investigador mismo deviene en un “instrument naïf et précis”. De nuevo las palabras de Canguilhem, ahora parafraseando “La voluntad de poder” de Nietzsche. De este modo trata de indicar cómo el investigador (en el programa nombrado anteriormente se trata

¹⁸ Traducción propia del siguiente original: “four dimensions that could be used to describe the important differences among the cultures in the study”

¹⁹ Los autores hacen referencia a la ampliamente conocida investigación de Geert Hofstede. Aunque Saunders y Lewicki hablan de cuatro dimensiones, lo cierto es que la mencionada investigación arrojó como resultado una quinta.

de un sociólogo) que sigue las pautas de la ciencia moderna y de su inseparable correlato, la tecnología, queda reducido a un objeto al servicio de estas.²⁰

El autor de este trabajo considera que es posible transferir esta misma reflexión respecto a quienes han colaborado en la investigación, desde las ciencias sociales, en el campo de las negociaciones con matiz intercultural. Por su carácter teórico es algo más que una anticipación al aviso consignado en el libro de Saunders y Lewicki a propósito del contexto cultural y, claro está, epistemológico, desde donde ellos escriben el capítulo “Global negotiation”; las fuentes en que se apoyan están señaladas:

It is important to recognize that this book has been written from a North American perspective,...This chapter also will reflect our own cultural filter, both in our choices about what we discuss and in what we use Americans as a base from which to make comparisons to others cultures. (Saunders & Lewicki, 2001, 183)

Debe subrayarse que la concepción de cultura escogida por los autores está determinada por el mismo filtro cultural en el cual el auge de la técnica y el correlativo intento de objetivación de la realidad constituyen una referencia más certera.²¹

En la misma línea, ¿acaso la experiencia no demuestra lo suficiente que la cultura no puede

²⁰ En este punto sería preciso reflexionar sobre las competencias que se requieren para conducir una síntesis entre por ejemplo, si pueden catalogarse así en el sentido estricto de la palabra cultura, *culturas* organizacionales; no muchas si se descarga la responsabilidad en el uso de la página Web del autor citado.

²¹ La siguiente es una interpretación que hace Suzuki (1960, 13) de un poema de Tennyson y que da cuenta de la mentalidad occidental: “Según esto la mentalidad occidental es: analítica, selectiva, diferencial, inductiva, individualista, intelectual, objetiva, científica, generalizadora [...]”

concebirse como un sistema cerrado de contenidos, es decir, exenta de cualquier transformación que implique que ella escape de las dimensiones planteadas? Si no es así,²² *cabría sospechar que la preocupación por el modelo y los resultados que a partir de este se pueden obtener, exceden a la pretensión de dar cuenta de un 'objeto' de estudio* ¿A cuál de estos objetivos responde la actualización de los resultados cada decenio y la comparación con otras investigaciones que generalmente coinciden con lo establecido hace casi veinte años?

Ahora cabe preguntarse, además, si categorías como individuo, poder y tiempo tienen en la actualidad la misma significación en Oriente que en Occidente, suponiendo que se pueda hacer esta distinción radical, cuando es conocido y teorizado el fenómeno de la *Mundialización*.²³

Del mismo modo podría cuestionarse, por ejemplo, el '*artificio*' mediante el cual se ubica a la cultura japonesa —blanco de multiplicidad de estudios en el campo de la administración— con un índice aproximado de 50 en la escala del individualismo, mientras que a la cultura de Estados Unidos se le asignarían 100 puntos en la misma dimensión. No por los puntajes en sí sino, primero, porque un estudio tal fue elaborado por una organización occidental (Hofstede, 2003) y, segundo, porque la manera como se concibe un individuo —su significación— es susceptible de variar de una cultura a la otra, e incluso dentro de ella misma.

El término cultura.

En un capítulo del libro de Gelfand (2004), titulado “Cultural differences and cognitive dynamics”, se pueden encontrar algunas fórmulas similares a las que se plantean en “Global negotiation” ya mencionado. Sin embargo, la aproximación a la cuestión —la cultura— se lleva a cabo de forma

más penetrante. Allí se retoma una concepción de cultura que la ubica como determinante en el procesamiento de información por parte del negociador. En consecuencia, la concepción que este tenga sobre la situación de negociación, de sí mismo y del otro, se ve determinada por unas estructuras cognitivas que a su vez se gestan a partir de la relación del individuo con la cultura. Es interesante el intento de utilizar la antropología estructural en un nuevo campo, pero como bien lo indican sus autores, ellos se desvían de la vía inaugurada por pensadores como Lévi-Strauss. Aunque admiten que la cultura da forma al comportamiento, se concentran en lo que denominan “objective elements of culture” (Gelfand, 2004, 48), dejando de lado *la función que la cultura cumple como centro de gravedad de la sociedad*.

En cuanto a este aspecto de la cultura, se encuentra un acercamiento más certero en *La incomunicación* de Castilla del Pino (2001, 30, n 8):

Las culturas son por sí mismas mundos peculiares [...] «Es importante, dice Montagu, señalar que los significados de las simbolizaciones solo pueden ser comprendidos por seres que han aprendido a traducirlos, y esto es concretamente lo que cada cultura permite hacer a sus miembros de acuerdo a sus propias especificaciones. De esta forma, todo miembro de una particular cultura está hecho por las costumbres, desarrollado de conformidad con la pauta dominante en esa cultura particular. En consecuencia, se convierte en el principal medio de adaptación al ambiente del hombre».²⁴

Si se reconoce que la cultura tiene, entre otras, la función de acercar al individuo a las pautas sociales que rigen un grupo humano, se hace necesario considerar algunas precisiones respecto a varios términos presentes en la anterior definición.

²² “Cultures are considered to be stable over time” (Sauders & Lewicky, 2001, 193).

²³ Es interesante la diferencia que establece Renato Ortiz (2004, 21-42) entre mundialización y globalización; el primer término es más adecuado en este contexto.

²⁴ El autor ofrece la siguiente referencia: Montagu, Ashley. 1965). *The human revolution*. Cleveland.

Por ejemplo, habría que señalar que cuando se trata del hombre, se debe contestar que es imposible pensar en una 'adaptación' de modo animal a la naturaleza. Para señalar solo un caso, habría que recordar las consecuencias, inesperadas o ignoradas a conciencia, de los procesos de producción de energía de las naciones más 'civilizadas'. De hecho, es una prueba de cómo ningún principio, tal como el instinto —concepto inventado por el hombre para intentar explicar el comportamiento animal—, rige la conducta humana.

Ahora bien, si la cultura es un medio para la adaptación del hombre, es porque supone una tendencia a sujetarlo a ella misma. Esto, por supuesto, no ocurre sin que aparezcan efectos indeseados, si se conserva el término adaptación en el sentido que sugiere una incorporación armónica del elemento a un sistema-todo. El sujeto debe resignar en parte su voluntad como elemento del conjunto. Debe ceder en su satisfacción para obtener, si pueden llamarse así, los beneficios que implica encadenarse a lo social. Cuestión cada vez menos frecuente, pues el discurso actual promueve abiertamente la ficción del reencontro individual con la felicidad.²⁵

En el capítulo “Naturaleza y cultura” de *Las estructuras elementales de parentesco*, Claude Lévi-Strauss (1985, 43) apunta con claridad en la dirección anterior:

[...], un fenómeno que presenta al mismo tiempo el carácter distintivo de los hechos de la naturaleza y el carácter distintivo —teóricamente contradictorio con el precedente— de los hechos de cultura. La prohibición del incesto posee, a la vez, la universalidad de las tendencias y de los instintos y el carácter coercitivo de las leyes y de las instituciones.

²⁵ Recomiendo, para acercarse a lo que Freud llama “La frustración cultural”, uno de los textos de este autor que tiene carácter antropológico con ciertos puntos en común con la propuesta de Lévi-Strauss: *El malestar en la Cultura* (Freud, 2001).

Más que en un fenómeno, se constituye en el agente organizador del lazo social,²⁶ simplificando el asunto de las relaciones con el prójimo. Es aprehendido por el individuo a través de la transmisión oral de los mitos, muchos de los cuales lo tienen como contenido subyacente. No sobra anotar que a esta altura nos encontramos en el llamado proceso de identificación,²⁷ fundamental para la conformación del sujeto y retomado por sociólogos²⁸ y psicólogos²⁹ para resaltar la preponderancia de la cultura.

Sabemos por los filósofos, como lo indicaba Freud, que los principios que sostienen la relación con el otro podrían representarse con las palabras amor y odio. Estas dos tendencias son las que el sujeto busca satisfacer y es la cultura, por medio de ese agente transmitido de generación a generación, la que cumple la función de regulador. Esto implica el establecimiento de relaciones sexuales adicionales al autoerotismo, luego relaciones extrafamiliares y la definición del objeto de las tendencias agresivas. Las últimas adoptan como blanco, entre otros, al segregado, a quien el sujeto sitúa por fuera del grupo que constituye su medio; medio que, como ya se señaló, no es exclusivamente natural.

Esta dinámica —función de la cultura que 'adapta' y segrega— podría adoptarse como explicación de las dificultades en las relaciones entre grupos étnicos, nacionales y probablemente hasta empresariales, así como de los aspectos que específicamente

²⁶ Se refiere a la forma como están estructuradas las relaciones entre los miembros de un grupo humano; y entre estos y “el extranjero”.

²⁷ Al hacer aquí referencia al proceso de identificación retomo la teoría freudiana y los aportes del psicoanalista francés Jacques Lacan. El nacimiento psicológico del ser humano no puede pensarse sin la existencia de un Marco de Referencia que le preexiste y que es transmitido por un mecanismo ajeno al biológico. Su constitución puede pensarse en la continua adhesión de identificaciones, si se quiere, de segundo orden, las cuales giran alrededor de una que le es esencial. Esta última no es para nada ajena al concepto de cultura que aquí se resalta; entre tanto, si se anota que las segundas giran, es precisamente por su inestabilidad.

²⁸ En el texto de San Martín pueden encontrarse apuntes al respecto.

²⁹ Véase, por ejemplo, el texto de Freud anteriormente citado.

A. Floyer (1993, 91) propone como causas del conflicto³⁰ Tampoco podría descartarse su relación —mediación de la cultura— con algunas de las reacciones que Louis Laurent (1993, 37), estudioso de la negociación, nombra como comportamientos irracionales típicos en la negociación: “Las explosiones de agresividad y la demostración de fuerza”.³¹

Conclusión.

Como lo sugieren estas últimas líneas, el presente ensayo intenta ante todo presentar la complejidad de lo que llamamos cultura, para subrayar algunos puntos que considero deben cuestionarse:

La infalibilidad de una reducción del estudio de la cultura a una taxonomía de sus diferentes formas.

De otro lado, la estrechez a nivel teórico que adopta el nombre de determinismo cuando al

buscarse las causas de ciertos comportamientos en contextos dados, la negociación en este caso, retoma la cultura como si en el proceso de identificación el sujeto no tuviera participación alguna; es decir, como un todo consistente que tendría su correlato exacto en el sujeto.

Si se quieren sobrepasar en el análisis aquellas identificaciones que dan forma a lo que algunos psicólogos llaman personalidad,³² y cuyos contenidos deben concebirse como accesorios en contraposición pertenecientes a las identificaciones determinantes para el sujeto —aquellas que generan una sujeción relativa a la sociedad—, que a su vez invitan al autor a recurrir a la idea de cultura como función, es dado acoger críticamente lo que se presenta como panacea de la gestión intercultural. En este sentido y como puntada final cabe preguntares: ¿acaso quienes acogen determinada cultura por ende terminan por comportarse idénticamente?

Referencias

Benveniste, Émile (1999). “Este lenguaje que hace la historia”, *Problemas de Lingüística General* (Vol. 2). Madrid: Siglo XXI.

Buxton, Richard. (2000). *El imaginario griego*. Madrid: Cambridge University Press.

Canguilhem, Georges. (1983). *Études d'histoire et philosophie des sciences*. Paris: Librairie Philosophique.

Castilla del Pino, Carlos. (2001). *La incomunicación*. Barcelona: Península.

De Lucas, Javier. (2001). “Ciudadanía y Unión Europea Intercultural”, *Anthropos*, 191. Barcelona.

Engler, Barbara. (1996). *Introducción a las teorías de la personalidad*. México: Mc Graw Hill.

³⁰ A saber: los bienes en juego, los principios en juego, el territorio en juego y las relaciones implícitas. Los tres primeros factores pueden pensarse dentro de la lógica propuesta por Freud: como posesiones del grupo amenazadas por la ambición, real o imaginada, del otro, del extranjero.

³¹ En la descripción que hace el autor se reúnen varias conductas que matizan las negociaciones. Tales conductas hacen parte de lo que propone como componentes manifiestos del negociador. En uno de sus capítulos presenta un esquema cuya similitud con el modelo que utilizó Freud para explicar su trilogía Ello, Yo y Súper Yo es innegable. Nótese que tal y como Laurent presenta las reacciones irracionales, no se trata de reacciones abiertamente agresivas sino mediadas de alguna manera o, si se quiere, reguladas.

³² Véase la reseña que sobre las teorías de la personalidad realiza Barbara Engler (1996), aunque ella, con cierta confusión, incluye la obra de Freud como tal.

- Floyer, Andrew. (1993). *Cómo utilizar la mediación para resolver conflictos en las organizaciones*. Barcelona: Paidós..
- Francesco, A. M. (1998). *International organizational behavior*. Upper Saddle River, N.J: Prentice Hall..
- Freud, Sigmund. (2001). "El malestar en la Cultura", *Obras Completas* (Vol. XXI). Buenos Aires : Amorrortu.
- Gadamer, Hans Georg. (2004). *Esquisses herméneutiques: essais et conférences*. Paris: J. Vrin..
- _____. (1998). *Verdad y Método* (Vol. II). Salamanca: Sígueme.
- Gannon, Martin (2004). *Understanding global cultures*. Sage Publications.
- García Canclini, Néstor. (2004). *Diferentes, desiguales y desconectados*. Barcelona: Gedisa.
- Gelfand, Michele. (Comp.). (2004). *The handbook of negotiation and culture*. Stanford: Stanford University Press..
- Hofstede, Geert. (2003). *Geert Hofstede Cultural Dimensions*. <http://www.geert-hofstede.com>. (11 de noviembre 2008)
- Jung, Carl. (1994). *Arquetipos e inconsciente colectivo*. Barcelona: Paidós.
- Laurent, Louis. (1993). *Las negociaciones empresariales y profesionales*. Madrid: Deusto..
- Lévi-Strauss, Claude. (1985). *Las estructuras elementales del parentesco* (Vol. I). Barcelona: Planeta Agostini.
- Mounin, Georges. (1971). *Saussure, presentación y textos*. Barcelona: Anagrama.
- Ortiz, Renato. (2004). "Cultura y sociedad global", *Mundialización y cultura*. Bogotá: Convenio Andrés Bello.
- SAN MARTIN, Javier. 1999. "Teoría de la cultura. Madrid: Síntesis..
- Sartori, Giovanni. (2001). *La sociedad multiétnica*. Madrid: Taurus.
- Saunders, David & Roy Lewicky. (2001). *Essentials of negotiation*. Boston: McGraw Hill.
- Saussure, Ferdinand. (1979). *Curso de lingüística general*. Buenos Aires: Losada.
- Suzuki, Daisetz Teitaro. "Oriente y Occidente", Conferencia sobre budismo Zen. *Budismo zen y psicoanálisis*. México: Fondo de Cultura Económica, 1982. pp. 9-19
- Taylor, Charles. (1994). *The Politics of Recognition in Multiculturalism. Examining the Politics of Recognition*. Stanford: Stanford University Press.
- Toffler, Alvin. (1981). *La tercera ola*. Bogotá: Círculo de lectores.
- Unesco. (2005). "Hacia las sociedades del conocimiento", *Informe Mundial de la Unesco*. Paris: Unesco.